**Дәріс тақырыбы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Апта | Тақырыптың аталуы | Сағат саны | Бағасы |
| **1 Модуль**  |
| 1 |  1 дәріс. Қарым-қатынас психологияның негізгі мәселелері | 2 | 1 |
| 2 | 2 дәріс. Қарым – қатынастың адам өміріндегі мәнін бірлескен іс-әрекет тұрғысынан қарау және оның бағыттары мен міндеттері  | 2 | 3 |
| 3 | **3 дәріс**Тұлғаның жас ерекшелігіндегі бірлескен іс-әрекеттің қарым– қатынастағы маңыздылығы мен стилдерін теориялық талдау | 2 | 3 |
| **2 Модуль** |
| 4 | 4 дәріс. Адамның өзін басқаруы мен оны тәрбиелеудегі қарым–қатынастың түрлерін пайдаланудың психологиялық ерекшеліктері | 2 | 3 |
| 5 | 5 дәріс.Тіл немесе вербальды қатынастың ерекшеліктерін зерттеу  | 2 | 3 |
| 6 | 6 дәріс. Вербальды емес қатынастың (ым, ишара, жүріс,) ерекшеліктерін зерттеу  | 2 | 3 |
| 7 | 7 дәріс. Қарым-қатынас - ақпарат алмасу ретінде  Коммуникаторлар мен реципиенттер | 2 | 3 |
| **3 Модуль** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 8 | 8 дәріс. Тұлғаның қарым-қатынасындағы эмоциялық күйлерінің бірлескен іс -әрекетке әсері |  | 2 | 2 |
| 9 | 9 дәріс. Қарым-қатынастың коммуникация ретінде талдануы және оны эксперименталдық зерттеу.   |  | 2 | 2 |
| 10 | 10 дәріс. Қарым-қатынасты меңгеруді ұйымдаструдың варианттары, өзара әрекеттестік.  |  | 2 | 2 |
| **4 Модуль** |  |
| 11 | 11 дәріс. Тұлғааралық қатынастарды ұйымдастыру және қолдау функциясы. |  | 2 | 2 |
| 12 | 12 дәріс. Іскерлік әңгіме өткізуде қарым-қатынастың маңыздылығы. |  | 2 | 2 |
| 13 | 13 дәріс. Мамандардың перспективалары мен тенденция-ларын дамытуға қарым-қатынастың әсері. |  | 2 | 2 |
| 14 | 14 дәріс.Өзара әрекеттесудегі“кедергілер”, қарым қатынастағы қақтығыстар туралы.  |  | 2 | 2 |
| 15 дәріс. Девиантты мінез-құлықтың әлеуметтік-психологиялық себептеріне қарым-қатынас әсері |  | 2 | 2 |

**1 дәріс. Қарым-қатынас психологияның негізгі мәселелері**

Қарым-қатынас – бұл әлеуметтік-психологиялық құбылыс, ол адам өміріндегі көптеген рухани және материалдық құндылықтарды қамти отырып, оның өміріндегі ең жоғарғы қажеттіліктердің бірі болып табылады. Дегенмен, бір қарағанда қарым-қатынас ұғымы баршаға танымал және қандай да мағыналы қиындықтармен байланысты емес көрінеді. «Қарым-қатынас» сөзімен біз кәсіби, жеке, шығармашылық және тағы басқа жалпы қызығушылықтардың төңірегінде пайда болған қарапайым түсініктерді, яғни адамдардың бір-бірімен байланысын және қатынастарын; таныс немесе бейтаныс адамдармен кездесулерін; жеке қатынастарын түсіндіруге тырысамыз. Адам қоғамда, өзін қоршаған адамдар тобында өмір сүреді және дамиды, оның талаптарына сай өз пікірі мен мінез-құлқын өзгертеді, топтың өзге қатынасушыларымен бірлескен іс-әрекет ықпалымен түрлі сезімдерді бастан кешеді. Алайда бұның барлығы өзге адамдармен ақпарат және толғаныс алмасудан ғана болады, оларды жақсы тани отырып, біздің әрқайсысымыз қалай да болса қатынасқа түсеміз.

 Бұны екі жүз жылдан астам уақыт бұрын Михаил Васильевич Ломоносов «Ресейлік грамматикада» айтқан болатын: « ...... Қандай да бір мәшинені құрастыруға дайындалған бөліктер оқшау жатқанда және өзіне белгіленген әрекетті екіншісіне жеткізіп отырмаса олардың болмысы бос әрі пайдасыз. Сол сияқты адам баласының әр мүшесі өз ұғымындағыны өзгеге айтып жеткізе алмаса, біз ойларымыздың қосылуымен басқарылытын істі бірге жүргізуді былай қойғанда, жабайы аңдардан бетер болып кетер едік.......» Бұл жерде М.В. Ломоносов адамдардың болашақта қатынасқа үлкен қызығушылық танытатындығы жөнінде болжау айтып отыр.

Қарым-қатынас психологиясы адамдардың бірлескен іс-әрекеттегі бірін бірі қабылдауы және түсінуі; еліктеуі, иландыру мен сену; ұйымшылдық пен кикілжіңшілдік; бірігіп әрекет ету және тұлғааралық қатыныстар сияқты құбылыстарды зерттейді. Бұл психологиялық құбылыстардың алуан түрлі болуына қарамастан олардың пайда болуының негізгі көзі – адамдар арасындағы қатынас аймағы болып табылады.

Қарым-қатынас мәселесінің концептуалды негіздері В.М. Бехтерев, Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, Б.Г. Ананьев, М.М. Бахтина, В.Н. Мясищева және т.б қарым-қатынасты адамның психикалық дамуының, әлеуметтенуі және индивидуализациялануының, тұлға қалыптасуының маңызды шарты ретінде қарастырды.

Қарым-қатынас мәселесіне мәдени- тарихи психологияның негізін салушы Л.С. Выготский баға жетпес үлес қосты. Қарым-қатынастың тұлға санасына қайта жасалу механизмдерін түсіну Л.С.Выготскийдің ойлау мен сөйлеу мәселесін зерттеу барысында ашылады. Л.С.Выготский зерттеулерінде қарастырылатын қарым-қатынастың тұлға санасында мәдени аспект ретінде тасымалдануының мәдени-тарихи мәнін В.С. Библер нақты былай дейді: «Әлеуметтік байланыстардың терең санаға ену процесі (Выготскийдің ішкі сөйлеудің қалыптасуын талдауы)- логикалық жоспарда- ашық және қатысты «мәдениет бейнелерінің» дербестілігінің, оның дайын феномендерінің ойлау мәдениетіне айналуы. Әлеуметтік байланыстар ішкі сөйлеуге еніп қоймай, онда олар түбегейлі қайта жасалады, әлі жүзеге асырылмаған жаңа мәнге, сыртқы әрекетке жаңа бағытқа ие болады.

Ең алдымен, бұл бірлескен іс-әрекеттегі тұлғаның басқа адамдармен қарым-қатынасында қалыптастыру және танымдық қабілетін дамыту деңгейі ретінде түсіну болып табылады (Л.А.Кидрон, 1981; Ю.М.Жуков, Л.А.Петровская, П.В.Растянников, 1990 және т.б.). Екіншіден, көптеген еңбектерде бұл қабілеттіліктің тұлғаның жеке қасиеттерімен, атап айтқанда, қарым-қатынасқа деген қажеттілігімен, өзіне деген сенімділігімен және өзіне-өзі баға берушілігімен байланысын көрсету болып табылады (R.L.Applbayt, Harl W.E.Anatol, Hays K.Ellers, 1973, R.M.Aisler, Lee W. Frederiksen, 1980, Л.А.Петровская, 1989, В.Н.Куницина, 1992 және т.б.). Үшіншіден, бір жағынан, әдеттер мен дағдыларды бөліп көрсету, екінші жағынан, тұлғаның түрлі жағдайларда сәтті тұлғааралық өзара әрекетке жағдай жасайтын жеке эмоциясының психологиялық сипаттамаларын бөліп көрсету болып табылады (Ю.Л.Ханин, 1971, Г.С.Васильев, 1977, M.Argyle, A.Furnhan, J.U.Grahan, 1981, Ю.М.Жуков, 1987, 1988, Л.А.Петровская, 1988, 1989, Р.А.Парошина, 1991, В.Н.Куницина, 1992 және т.б.). Төртіншіден, барлық дерлік зерттеушілердің қарым-қатынастағы тұлға құзіреттілігін көп қырлы, көп деңгейлі құрылым ретінде түсіндіруі болып табылады (Л.А.Кидрон, 1981, Р.А.Максимова, 1981, Л.А.Петровская, 1992, R.M.Aisler, Lee W. Frederiksen, 1980 және т.б.). Осының барысында кеңестік психологияда деңгейлерді бөлу негізіне көбінесе қарым-қатынас «тараптарын» топтастыру және соларға сәйкес бірлескен іс-әрекеттің құрамдас бөліктері (адамдардың бірін-бірі қабылдауы және түсінуі – гностикалық құрамдас бөлік ретінде белгіленуші; тұлғаның өзін-өзі танытуы – экспрессивті құрамдас бөлігі; ықпал, әсер – интеракциялық құрамдас бөлігі) алынады (Ю.Л.Ханин, 1971, Г.С.Васильев, Р.А.Максимова, 1981, Л.А.Петровская, 1988 және т.б.). Кейбір авторлар қарым-қатынасқа деген қажеттілікті және қарым-қатынасқа деген бағдарды жеке бөліп көрсетеді (Ю.Л.Ханин, 1971, Р.А.Максимова, 1981).

Қазіргі психологияда қарым-қатынас табиғи және әлеуметтік құбылыстардың барлық түрлерін сипаттау үшін пайдаланатын, өзара әрекеттестігі түсінігінің синонимі ретінде қарастырылады. С.И. Ожегов сөздігі бойынша, өзара әрекеттестік- екі құбылыстың өзара байланысы. Философиялық сөздікте өзара әрекеттестік «өзара ықпал», «кез-келген байланыс және материалды объектілер мен құбылыстар арасындағы қатынас» ретінде пайымдалады.

Өзара әрекеттестік «субъектінің бір-біріне тікелей немесе жанама ықпал ету, олардың өзара шарттастығын тудыратын процесс» ретінде анықталады. В.А. Петровский пайымдауынша, «іс-әрекетті жүзеге асыру процесінде адам объективті түрде басқа адаммен белгілі бір байланыс жүйесіне түседі». Осылайша, байланыс, алмасу (әрекеттермен, заттармен, ақпаратпен т.б) және өзара ықпал кез-келген өзара әрекеттің мазмұны болып табылады.

 Мазмұны танымдық және формасы бойынша бірлескен-диалогтық іс-әрекетің қалыптасу процесі индивидуалды іс-әрекеттің мақсаттары, мағыналары және мотивтерінің өзара бір-бірімен байланысуы мен түйісуі барысында жүзеге асады. Жаңа мақсаттардың қалыптасу процесі – бірлескен танымдық іс-әрекеттегі мақсатқұрылым – мазмұны жағынан практикалық, ал формасы бойынша бірлескен мақсаттардың қалыптасуынан басталады. Бірлескен іс жүзіндегі мақсаттардың келесі кезеңінде мағынақұрылым мен мотивқұрылым процестерінің арқасында бірлескен танымдық іс-әрекеттің сапалы қайта өзгеруін білдіре отырып, бірлескен ойлау мақсаттарына қайта өзгереді [1. **38 б**.] **Джакупов С.М.**

Қазіргі кезде мақсатқұрылымды зерттеуге ойлау іс-әрекетін зерттеп жүрген психологтар көп үлес қосуда (Тихомиров, 1984, Войскунский, 1990; Васильев және т.б. 1980). Шынында да, адамның іс-әрекеті күрделенген сайын таптаурындық әрекеттерді азырақ жүзеге асырып, ал онан кейін қолданыстан шығып қалған дайын үлгіден (шаблоннан) соң шығармашылық типке жақындап, іс-әрекеттің реттелу процесін сипаттау үшін «мақсатқұрылым» категориясына жұмылдырудың қажеттілігі айқындала бастайды.

Нақтылы психологиялық зерттеуде ойлау мен қарым-қатынастың бірлігінің қағидасын жүзеге асыру бірлескен ойлау іс-әрекетін зерттеуге байланысты өте өзекті мәселеге айналады. Бұл қағиданы іске асырудың бірден-бір жолы бірлескен ойлау іс-әрекетіндегі мақсатқұрылымды зерттеу болуы мүмкін. Бірлескен ойлау іс-әрекетіндегі мақсатқұрылымды зерттеу индивидтердің динамикалық мағыналық жүйелерімен «ақпараттардың жалпы қорының» арасында көпір салуға, яғни дәнекер болуға мүмкіндік береді (Ломов, 1980). Қарым-қатынас жағдайында қалыптасатын ақпараттардың жалпы қорын «динамикалық мағыналы жүйеден» (Выготский) бөліп алғанда, ол субъектілер үшін өзінің сыртқы, объективті жағында қалып қоюы мүмкін және ол сонда ғана «сөздік мәндер» жүйесінде (Выготский) өзекті болып табылып немесе өзінің ішкі субъективті жағы бойынша «динамикалық мағыналы жүйемен» бірлікте болғанда ғана, ол тұлғаның мағыналы құрылымының жүйесін психологиялық қатынаста көрсететінін аңғару керек. Тұлғаның мағыналы құрылымының жүйесі деп біз күрделі иерархиялық құрылымы бар, «динамикалық мағыналы жүйелер» мен «сөздік мәндердің» бірыңғай жүйесін айтамыз. Немесе, басқаша айтқанда, тұлғалық және жағдайлы факторлардың қиылысуындағы өзара әрекеттестік пен қарым-қатынас нәтижесінде қалыптасатын ресми (белгілік, логикалық) және ресми емес (құндылықтық және мағыналық) құрылымдардың бірлігі. Психологиялық әдебиеттерде мағыналы құрылымдар туралы басқа да пікірлер кездеседі (қара, мыс., Хараш, 1978; Асмолов және т.б., 1979; Братусь, 1981). Олардан біздің мағыналы құрылымдар туралы түсінігіміздің айырмашылығы сөйлеу мен ойлаудың, ойлау мен қарым-қатынастың, интеллект пен аффектінің бірлігінің принциптерін нақты зерттеулерде қатар жүзеге асыруға мүмкіндік береді. **[10. 94-95 бб].** **Жақыпов. Оқыту проц.**

Қарым-қатынас пен ойлаудың өзара байланысы, бір жағынан, сөздік мәндер жүйесінің өзін емес, көлеңкесін қарау, сондай-ақ, жоғарыда көрсетілген зерттеулерде де ұсынылған ал, екінші жағынан, мағыналы құрылымдар жүйесінің өзі емес, көлеңкесі қарастырылуы мүмкін.

Грек философы-Стоик Эпиктет былай тұжырымдаған: «Адамды оқиғалар емес, оларды қалай қабылдайтыны мазалайды». Осы тұжырымға сәйкес, қарым-қатынас көбінесе адамдардың дүниені қалай қабылдайтынына және дүние туралы не ойлайтындарына байланысты. Бұл ойды өз еңбектерінде Платон, философ-идеалистер М.Кант пен Г.В.Гегель, З.Фрейд, американ және ағылшын позитивисттері мен прагматиктері В.Джемс, Б.Рассел және т.б растаған.

Американ психологы Дж.Келли адамды әлеммен өз тұлғалық құрылымдық немесе ойлары негізінде қарым-қатынас жасайтын ғылым ретінде қарастырды. Шығармашылық мүмкіндіктерге ие бола отырып, адам өз айналасын түсіндіреді, ол үшін түрлі құрылымдар немесе тілдік байланыстар қолданады. Адам дүниедегі өз болмысын сөйлемдер жиынтығы түрінде сипаттайды.

Психологтар үшін адамның жоғарғы психологиялық функциясында сөздің рөлі – оның ойлаумен, санасымен, есте сақтауымен, эмоциясымен және т.б, қарым-қатынасы өте қызықты болып табылады, мұнда оның жеке тұлға мен шығармашылығы құрлысы ерекшелігі өте маңызды.

Келесіде қарым-қатынастағы өзін-өзі бақылаудың қызмет ету факторы ретіндегі тұлғааралық кері байланысты зерттеудегі жаттығу және сараптама бағыттары шеңберінде шетел психологиясында жинақталған негізгі нәтижелерге шолу ұсынылған. Тұлғааралық кері байланысты зерттеудің батыстық дәстүріне кеңес әлеуметтік психологиясында жасалған бағыт – бірлескен іс-әрекет арқылы біріккен дамушы нақты топтар жағдайындағы кері байланысты зерттеу қарама-қарсы қойылады (Л.А.Петровская, 1981, 1982; О.В.Соловьева, 1985). Кері байланыстың қарым-қатынастағы тұлғаның өзін-өзі бақылауына ықпал ету мәселесінің қойылуы «кооперация мен қарым-қатынастың түрлі формалары барысындағы интериоризация процесінің ерекшелігін әлеуметтік-психологиялық талдау» міндеттеріне сәйкес келеді (Г.М.Андреева, 1981), бұл міндеттер психология ғылымын дамыту логикасында бірінші орынға қойылады (Г.М.Андреева, 1981; Я.Л.Коломинский, 1981, 1983; А.В.Петровский, 1978, 1982). Тұлғааралық кері байланыс жағдайы бұл тұрғыдан үлкен қызығушылық туғызады, өйткені қарым-қатынас пен бірлескен іс-әрекетті реттейтін адамгершілік өлшемдерін, тұлғааралық қатынастарды интериоризациялаумен тікелей байланысты [2. 5 б.]. **Копец Л.В.**

 Сонымен, қарым-қатынас – негізгі психологиялық категориялардың бірі. Адам басқа адамдармен қарым-қатынас және өзара әрекеттесу нәтижесінде тұлға болып қалыптасады.

 Қарым-қатынас ұғымы коммуникация ұғымына жақын болып табылады. Қарым-қатынас актіне келесі компоненттерге байланысты талдау және баға беріледі: қарым-қатынас адресант – субъекті, кімге хабар жіберілді – адресат, хабар – жіберілген мазмұн, код – хабарды жіберу құралы, байланыс арнасы және нәтиже – қарым-қатынас соңында неге қол жетті.

Біріншіден , қарым-қатынас – . Бірлескен әрекеттегі қажеттіліктерге байланысты туындайтын, адамдар арасындағы бірлескен іс-әрекетті дамыту және орнатудағы күрделі, көпқырлы процесс; оған ақпарат алмасу, өзара әрекеттесудің біртұтас стратегиясын жасау, серіктесті қабылдау мен түсінуден тұрады ,

- бірлескен әрекеттегі қажеттіліктерінен туындайтын күй және серіктестің тұлғалық-мағыналық болмысында екі немесе одан да көп субъектілер арасында белгілік құралдар бағытталған және мінез-құлық қасиеттерін белгілі дәрежеде өзгерту арқылы жүзеге асады [3.435-б.].

Екіншіден коммуникация - Қарым-қатынас ұғымына жақын, бірақ кеңірек түсінік. Бұл – тірі және өлі табиғат жүйелері арасындағы ақпарат алмасу барысында болатын байланыс.

- құралдары бойынша – тілдік коммуникация (жазбаша және ауызша), паралингвистикалық (жест, мимика, мелодия), заттық-белгілік (өндіріс өнімдері, өнер туындылары және т.с.с.) [3. 278-279 бб.].  **Головин С.Ю.**

Қарым-қатынас болмаса біз қазір қандай болсақ, сондай бола алмайтын едік. Қарым-қатынассыз біз, әжеміздің ертегісін тыңдай алмас едік, әкемізбен ұшатын қағаз жылан жасап, анамызбен демалысқа барып, достарымызбен көкке шыға алмайтын едік, мұғалімнің түсіндіргенін түсіне алмас едік және т.б. Өзге адамдармен қарым-қатынас жасағанда ғана тұлғаның дамуы жүзеге асады. Мына бір белгілі сөзді өзгертіп, былай деуге болады: « Кіммен араласатындығыңды айтсаң, мен сенің кім екеніңді айтып беремін».

Біздің әрқайсысымыз өзінің негізгі ерешеліктерін жеке қарым-қатынас тәжірибесі арқылы, отбасындағы, мектептегі, көшедегі тікелей қатынастар арқылы қалыптастырады.

**2 дәріс. Қарым – қатынастың адам өміріндегі мәнін бірлескен танымдық іс-әрекет тұрғысынан қарау және оның бағыттары мен міндеттері**

 Қарым-қатынас –қоғам дамуының құралы және терең негізі және мәдениет деңгейін бейнелейтін қоғамдық тарихи дамуының нәтижесі. Қарым-қатынас процесінде адамның ұжымдағы әрекет бірлігі қамтамасыз етіледі, танымдық іс-әрекет негізінде адамның қасиеттері мен мінез - құлқы қалыптасады.

Міне, қоғамдық әлеуметтік өмір тіршілігінда осындай қарым-қатынастардағы әр-бір адамның өзіндік даралық және мінез-құлық қасиеттері, сапалары және ерекшеліктері дамып, «Мен» бейнесі қалыптасады. Атақты ғалым Л.С.Выготскийдің пікірінше, әлеуметтік әлем мен қоршаған үлкендер адамның дамуына қажетті органикалық жағдай. Балаларда психикалық процестердің дамуы үлкендермен қарым-қатынастағы ролі алғашқы сатыда тұр. Оның ойынша үлкендер бала мен мәдениет арасындағы дәнекер, іс-әрекет нормалары , белгілері мен тәсілдерін абстрактылы тасушы, бірақ жанды нақты адам емес /1. 24 б/.

М.И.Лисина өзінің қарым-қатынас пен іс-әрекет туралы зерттеуінде қарым-қатынас іс-әрекеттің ерекше түрі екенін көрсеткен. Ал, Л.С.Выготский: «Адам басқа адамдармен айырылыста толыққанды дами алмайды және жағымды немесе жағымсыз ынталануы орталыққа әсер етіп, оны толықтырып отырады ...» - деп тұжырымдаған. Сондықтан, адам өмірінде ерекше орынға жанұя, білім беру ұйымдары және т.б. институттар кіреді. Тәрбиелік кешеннің бір бағыты (жанұя, балабақша, мектеп) қызықты қатынасы балаға әсер етеді де, практикалық, педагогикалық, тәрбиелік іс-әрекетте қарым-қатынас мәдениетінің жалпы сұрақтарын қоюды және шешуді талап етеді. Қарым-қатынастың өзіндік ерекшелігі: басқа адамның индивидуалдылығына үнемі субьект, тұлға ретінде бағытталуы. Ол өзара белсенділікті болжайды және бір біріне қатысушылардың әрекеттесуі. Сондықтан қарым-қатынас үнемі екі жақты/2.15 б/.

Қазақтың көрнекті ғалымы, профессор С.М.Жақыпов адамның психикалық дамуы оқыту процесі әсерінен тыс болмайды, ол үшін оқытушы мен оқушы арасында нақты байланыс, оқытудың формасы мен мазмұны екі жақты біріккен іс-әрекетте орындалады деген./3.2б/. Педагогикалық іс-әрекеттегі тәуелділік және оның орындау процесі кезіндегі қарым-қатынастың туу себептері, сонымен қатар қоғамдық ортадағы өмірдің тәуелділігі, пікірлесішілердің арасындағы ара-қатынастың барлығы қарым-қатынастың түрлері. Қарым-қатынастың түрлері адамның дүниеге келген күнінен бастап жас ерекшелікке қоршаған ортаның ықпалына байланысты дамиды.

М.И.Лисина қарым-қатынасты адамдардың бірі-біріне қатынасын реттеу мақсатындағы түрлі ақпараттар ауысу және біріккен нәтижеге жетудегі күш деп анықтады, осының негізінде балалардың үлкендермен қарым-қатынасының төмендегі белгілерін ашып берді:

- үлкендерге зейін аудару және қызығушылық;

- үлкендердің әсерін қабылдаудағы эмоционалды рең;

- үлкенге бағытталған баланың ынталы акты;

- олардың қимыл-қозғалысында үлкендердің көрінуінде балалардың қатынасының сезімталдығы. /2.29 б/.

Бұл көрсеткіштердің бір тұтастығы баланың іс-әрекетінде, өзінің бейнесін құруға және басқа адаммен қарым-қатынаста қажеттілігін қамтамасыз етуге бағытталған. Сонымен іс-әрекеттің жалпы құрылымдық компоненттері (зат, қажеттілік, мотив, ...) қарым-қатынастың анайылылығы және нақты коммуникативті мазмұнымен толтырылған. Тек қана басқалармен қарым-қатынас арқылы адам «басқа көзбен» өзін өзі таниды және бағалайды. Қарым-қатынас мотивы адамның өзінің және басқа адамдардың сапаларымен толықтырылады, қоршаған адамдардың әсері арқылы индивид өзін тануға және бағалауға кіріседі. Осы сапалардың арасынан баланың үлкендерге еліктеуі арқылы қарым-қатынасының қалыптасуын топтастыруға болады:

1) танымдық, мұнда үлкендер баланың жаңа әсер қалдырушы ұйымдастырушысы және мәліметтер жинақтаушысы;

2) іскерлік, мұнда үлкендер біріккен практикалық іс-әрекеттің серігі, қозғалыстың көмекшісі және үлгісі;

3) жеке тұлғалық, мұнда үлкендер ерекше тұлға, қоғам мүшесі, оның тобының ерекше өкілі.

Д.Б.Эльконин баланың психикалық дамуына байланысты сұрақтарды өзінің ғылыми өмірі барысында зерттеді және оны шешуге өзінің бар ынтасын жұмсады. Ол психикалық дамуды баланың қоғамдық заттар мен ішкі байланысы және үлкендермен қоғам мүшесі ретінде, яғни “бала-қоғам” жүйесінде қарастырды. Психикалық даму қатынастың екі типтік жүйесінде жүзеге асады:

1. бала – зат – үлкендер;
2. бала – үлкендер – зат.

Д.Б.Эльконинің баланы психикалық дамуы туралы көзқарастарының жалпы теориялық қарастырылуы даму кезеңдерін ашып көрсетуге негіз болды. Ол осыған байланысты А.Н.Леонтьевтің жасаған “жетекші іс-әрекет” түсінігіне сүйенді. Д.Б.Эльконин балалардың дамуында жетекші іс-әрекеттердің арнайы типтері мен және соған сәйкес жаңа құрылуларға байланысты бірнеше жас кезеңдерін ажыратты/4, 15/.

Д.Б.Элькониннің айтуынша, балалық жас екі түрге бөлінеді: біріншісі, балада іс-әрекеттің қоғамдық - мотивациялық жағы; екіншісі: іс-әрекеттің операционалды жағы қалыптасады.

 Барлық жағдайларда адамдар анықталынған қызметтерді орындайды және нақты коммуникативті қажеттілікті қанағаттандырады. Қарым-қатынасқа қатысты коммуникативті іс-әрекетті жетілдіруші мүмкіндік жасайтын операциялар – экспрессивті, локомоторлы, табиғи сөздік. Осыдан балалардың үлкендермен кез-келген іс-әрекеттерде бірлесуі, тілдесіп сөйлесуі қарым-қатынас жасаудың шешуші маңызы бар екенін ұғынамыз. Егер балаларын үлкендер күнделікті өмірде өзара сөйлесіп, қарым-қатынасқа тартпаса, онда тұлғаның дамуы, өмірінің мән-мазмұны да болмас еді. әл-Фараби атындағы ҚазҰУ доценті, ғалым Н.К.Тоқсанбаева өзінің еңбектерінде қарым-қатынастың бәрі сөз арқылы біріккен екі жақты іс әрекетте орындалатындығын көрсетті/5,17/.

 Балалардың күнделікті дамуы мен қоршаған ортаны тануында өзара тілдесіп қарым-қатынас жасаудың қаншалықты әсер ететіндігін жете түсінуге болады. Ата-аналар балаларымен тілдесіп, оларға жеткізетін мағлұматтарды доғаратын болса балалардың өсіп жетілуіне, рухани жағынан толыққанды дамуына өз мұқтаждықтарын қанағаттандыра алмай, әр қилы өзгеріске ұшырар еді. Қарым-қатынас адамзат үшін әр түрлі деңгейде, әр түрлі кезеңде қалыптастыруды қажет ететін құбылыс. Жеке адам қарым-қатынас процесінде ұқсау, мысал, өнеге алу, үйрену, еліктеу арқылы қоғамдық және жеке сананы, эмоцияны, сезімді, мінез құлық нормаларын көрсетудің формаларын меңгереді.

 Тұлғаның жас ерекшелігіне және дамуына байланысты әр бала қарым-қатынастағы қажеттілікпен анықталады, негізінен үлкендермен қарым-қатынас жасау арқылы қанағаттандырылады. Зерттеулерден балалардың дамуының алғашқы жеті жасқа дейінгі кезеңінде қарым-қатынас өзіндік үш формасы болады. Алғашқы және генетикалық ерте жастағы баланың қоршаған ортамен тікелей эмоционалды қарым-қатынасы. Оның белгілері баланың қоршаған ортамен тікелей эмоционалды қатынасқа түсуге ынтасы (үлкендер баланы ерекелетеді, бала оған кешенді жанданумен жауап қайтарады), коммуникацияның негізгі құралдары ретінде мимика және мәнерлі ым-ишара қолдану. Мұндай қарым қатынас арқылы нәресте өзіне қажетті үлкендердің мейірімі және зейінімен қанағаттанады. Бала қол қимылын меңгеріп, ойыншықтарды манипуляция жасай алғаннан кейін, ол қарым-қатынастың келесі формасы – ситуативті бірігіп әрекет жасауға ауысады. Бала мен үлкендердің біріккен іс әрекеті эмоционалды байланыспен жалғасады. Қарым-қатынастың келесі формасы- ситуативті емес сөздік біріккен әрекет. Бала өзінің күрделі әлеуметтік қажеттілігін өзара түсіну, бірге уайымдау арқылы қанағаттандырады. Соңғы жылдары көптеген зерттеулердің нәтижесінен баланың толыққанды психикалық дамуы үлкендермен қарым-қатынасы және оқу тәрбие әрекеті арқылы қалыптасады.

Баланың айналасындағы адамдармен өзара қарым-қатынас тәсілдері және оның кез келген психикалық іс-әрекетінің дәрежесі арасындағы қарым-қатынас екі жақтан дамиды. Мәселен, баланың іс-әрекет мүмкіндіктерін кеңейту, оның қажеттіліктерін өзгерту, оның айналасындағыларға деген бүкіл қарым-қатынас жүйесінің өзгеруіне алып келеді. Ал қарым-қатынастың жаңа жүйесінің өзі баланың іс-ерекетінің әрі қарай дамуының негізі болады. Бір жағынан, баланың өмірге деген қарым-қатынасының даму дәрежесі және соның негізінде жасалынған мотивтер, екінші жағынан, іс-әрекет мазмұны мен тәсілдері арасындағы белгілі бір сәтсіздік бастапқы оқыту жағдайларында байқалып отырады. Балалар мектепке көп жағдайда дамыған (қарапайым түрде болса да) танымдық мотивтермен, оқуға деген ықыласпен келеді.[6,42]

Адамзат тарихында іс әрекетті жүзеге асыру құралдары ретіндегі жол - оқыту. Оқыту баланың психикалық даму процесінде айқындаушы роль атқарады. Баланың дамуының оқыту процесіндегі ең негізгісі және анықтаушысы білімдерді, іс әрекет әдістерін күрделендіру. Сондықтан оқыту процесіндегі педагогикалық қарым-қатынастың психологиялық ерекшеліктеріне оқушының психикалық дамуы, ақыл-ой әрекеті және қоршаған орта ықпалы алады деп тұжырымдаймыз.

Мектеп жасындағы балалардың негізгі әрекеті оқу процесі болғандықтан, олар оқытушыдан тек мінез құлық жүйелерін үйрету ғана емес. Оқушының ішкі дүниесіне жол таба білу, қарым-қатынасқа түсуде жоғары шеберлікті талап етеді. Оқу процесінде педагогикалық қарым қатынастың негізгі үш міндеттері шешіледі: оқыту, тәрбиелеу, дамыту. Қарым қатынастағы оқыту міндетін шешуде оқушылармен психологиялық қатынас жасау, оқытудың жағымды мотивациясын қалыптастыру, ұжымдық, танымдық және біріккен психологиялық ахуал жасау. Қарым қатынаста тәрбиелеу міндеттерін шешу тәрбие мен педагогикалық қатынас негізінде құрылады, педагог және балалар арасындағы психологиялық байланыс. Ол оқу әрекетіндегі жетістік, жеке тұлғаның танымдық бағыты қалыптасады, психологиялық кедергілерді жеңеді, оқушылар ұжымында өзара үйлесімді қатынас қалыптасады. Қарым қатынаста дамытушылық міндеттерін шешуде жеке тұлғаның өздігінен білім алу және өзіндік тәрбие негізінде құрылған ситуациялар:

* қарым-қатынас процесінде жеке тұлғаның дамуына шектеу қоятын (ынжықтық, ұялу, сенімсіздік және т.б.) әлеуметтік психологиялық факторларды жеңу;
* оқушылардың жекелік ерекшеліктерін есепке алу және анықтауға мүмкіндік жасау;
* жеке тұлғаның дамуы мен өсуінің маңызды сапаларына әлеуметтік психологиялық түзетуді жүзеге асыру.

Егер кіші мектеп жасындағы балалар үшін мұғалім барлық бейнесімен ерекше із қалдырып, оларға күшті әсер ететін тұлға болып саналатын болса, ал ересек балалар мұғалімнің әрбір қимыл-қозғалысына, іс-әрекеті мен сөйлеген сөзіне, оның ақыл-кеңесіне, өзге адамдармен басқа мұғалімдермен қарым-қатынасына, оқушыларға қоятын талаптарына өздерінше іштей сын көзімен қарайды. Баланың жасы есейген сайын қарым қатынас жасау мәселесі қиындай түседі. Ересек оқушылар арасында үлкендердің айтқан сөздерін тыңдамау, мінез көріністерінде әр қилы кедергілер мен себептер байқалады.

Психологиялық талдауды жүзеге асыру үшін ең алдымен адамдардың өздерімен тікелей түрде іштей (терең) байланыс орнатқан, сондайлық етене кірігіп-бірігіп кеткен яғни тұтастығы көзге ұрып тұрған бірлескен қызметтік әрекеттестік ең зор маңызға ие дейміз. Философиялық пән социологиялық талдауды алатын болсақ, аталған бұл екеу өзара әрекеттесулердегі адамдардың қоғамдық қызметтерін анағүрлым кең масштабта әрі жанамаланған түрде қарастырады. Мұндай талдауларды жүргізу біз жазып отырған мақаланың міндетіне жатпайды. Біздің ұсынып отырған талдауымыз адамдардың бірлесіп қызмет атқарулары мен тікелей өзара әрекеттесулерін талдау арқылы қоғамдық процестердің кең ауқымын жоғарыда аталып көрсетілгендермен бірмезгілде жарыстыра қарастырып ашуды болжамдап отыр.

**Қолданылған әдебиеттер;**

1.Выготский Л.С. Мышление и речь // Соч.: В 6-ти т. -М.: Педагогика, 1982. - Т.2. - С.49 – 108.

2 Самойленко Е.С. Основные направления экспрементального исследования речи в ситуации общения./ Психологический журнал №4,1985 с. 153-158.

3.Джакупов С.М. Психология познавательной деятельности. – Алма- Ата, 1992. – 195 с.

4.Эльконин Д.Б. Психическое развитие в детских возрастах-М.: Изд-во “Институт практической психологии”,1995.- 416 с.

5.Тоқсанбаева Н.Қ. Оқытудағы қарым-қатынасты ұйымдастыру жеке тұлғаны қалыптастырудың негізгі факторы ретінде.әл-Фараби ат. Қаз.ҰУ-нің Хабаршы \\ Алматы.2006 ,№3/4.8-13 бет.

**6.Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. - М: Политиздат, 1977. - 304 с.**

**3 дәріс**

**Тұлғаның жас ерекшелігіндегі бірлескен іс-әрекеттің қарым– қатынастағы маңыздылығы мен стилдерін теориялық талдау**

Қарым-қатынас формалары әлі күнге дейін әрбір жас ерекшелігіндегі қарым-қатынастың нақты, тұтас, мазмұндық сипаттамасын жасауға мүмкіндік беретін бір ғана практикалық тәсіл екендігін ескерген жөн. Сол себепті мектепке дейінгі жас ерекшелігі тәжірибесінде айтарлықтай маңызға ие.

Әрекет құрылымына келесі элементтер кіреді: іс-әрекет заты, мақсаты, мотиві, осы іс-әрекетті жүзеге асырушы операциялар; берілген іс-әрекетті орындау үшін субъектіге қажетті ақпараттар мазмұнынан тұратын іс-әрекеттің бағдарлы негізі. Іс-әрекет функционалды деңгейде, кез-келген жүйе сияқты орындаушылық (жұмысшы), бағдарлы (реттеуші), бақылау және коррекциялы бөлімдерден тұрады [45. 4б.]. **Талызина Н.Ф.**

Бірқатар авторлар жаңа техникалық және ғылыми жетістіктерге негізделген қарым-қатынастың өзіндік стильдерін анықтады:

* жанама стиль (баланың компьютермен жұмысында, оқушыларға және ата-аналарына сауалнама жүргізу);
* интуитивті, биоэнергетикадағы жақсы білімге негізделген.

 Кеңестік және шетелдік еңбектерді талдау сонымен қатар өзара әрекет етуші серіктестердің қарым-қатынас стильдерінің әсіресе өндіріс саласындағы бірлескен іс-әрекет тиімділігіне ықпалын зерттеген еңбектерде бар **[46. 9 б.]. Аргентова Т.Е.** Тек кейбір зерттеулерде ғана тұлғаның жеке коммуникативтік сипаттамаларының бірлескен іс-әрекет тиімділігіне, жетекшілік пен басқару сәттілігіне ықпалы зерттелген (Н.Н.Обозов, О.В.Аллахвердова, А.Л.Журавлев, Ю.А.Ханин). Қарым-қатынас стилінің өзі қарастырылатын еңбектерде ол не бірлескен іс-әрекет тиімділігіне тигізетін ықпалына тәуелсіз түрде талданады, не оның бірлескен іс-әрекет тиімділігіне тигізетін ықпалы материалдық емес өндіріс саласында бағаланады (Е.Г.Злобина, Т.Б.Беляева).

Соңғы кездерде психологиялық зерттеулерде қарым-қатынас түсушілердің аралығындағы қашықтықтың, серіктестің коммуникативтік мәніне көңіл аударуда. Америкалық қарым-қатынас психологиясында бұл бағыттағы зерттеулерге проксемика – деп ат қойылды. Проксемика бойынша қарым-қатынасты төрт түрге бөлуге болады, олар: көңіл-күйлік, жеке бастық, әлеуметтік, көпшілік. Алғашқы екі ара-қатынас жақын достық байланысты аңғартады, ресми қатынастағы адамдар әлеуметтік тұрғыны ұстанады, ал көпшілік ара-қатынас бөтен адамдармен араласу болып табылады. Әрбір адамның өзіне ғана тән қалыптасқан қарым-қатынас стилі болады.

Қарым-қатынас стилі дегеніміз не? Ол қалай қалыптасады?

Тұлғаның өмірлік жолын түсіндіру үшін Адлер стиль ұғымын қолданады, яғни стиль ол жүйе мінездемесі және мақсатқа жету, адам өзінің алдына қойып өзінің толықтығын қорғайды. Бірақ адам өзінің өмірлік стилін жасамайды, ол тұлға қасиеттері және әлеуметтік шарттар салдарынан туындайды [47. 26 б.]. **Мерлин В.С.**

Осы тақырыптағы ең алғашқы тәжірибелік зерттеулерді 1938 жылы неміс психологы Курт Левин жүргізген. Ал қазіргі кезде педагогикалық қарым-қатынас стилінің көптеген түрі анықталған, солардың негізгілеріне тоқталып өтейік.

*Авторитарлық стиль* – қатаң басқару тенденциясы және бақылау формасымен сипатталады. Басқа әріптестеріне қарағанда бұйрық беру жолын көп қолданады. Мұндай стилді педагог жұмыс мақсатын тек өзі анықтап қана қоймай, сонымен қатар тапсырманың орындалу жолдарын, кім кіммен және қай топта жұмыс жасау керектігін нқты анықтап береді. аталмыш стиль ынталану әрекетін бәсеңсітеді, себебі оқушы орындап отырған жұмысының мақсатын, жұмыс кезеңдерінің функцияларын және алда не күтіп тұрғанын ұғына алмайды. Бұл стиль жалпы алғанда тиімсіз болып табылады. Педагог ұжымы және оқушылар айтқанды жасауға үйреніп; белсенділік, инициатива көрсетуге дағдыланбайды: көбіне жалтақ болып, жағымпаздық жолға түседі. Оқушының позитивті мүмкіндіктеріне мұғалімнің сенімсіздік танытуы жұмысқа деген қызығушылығын күрт төмендетеді. Оқушы тарапынан көрсетілген әрбір ынталану үрдісін авторитарлы педагог «өз бетімен кету» деп қабылдайды. Зерттеулердің нәтижесі көрсеткендей мұндай мінез-құлық өз беделін жоғалтып аламын деген қорқыныштан туындайды.

*Немқұрайлық* *стилі* – оқу-тәрбие үдерісінде болып жатқан құбылыстардан, жауапкершіліктерден өз басын алып қашу. Зерттеу нәтижелері бұл стиль барысында жұмыстың ауқымының төмен орындалуы мен сапасының болмауын көрсетеді. Бұл жағдайда педагог оқушының әрекетіне араласпауға тырысады, тапсырмаларды тек формалды тұрғыда бере отырып, басқару жауапкершілігінен бас тартады. Мұғалімнің сөзі бір жақта, ісі екінші жақта, қойған талаптары тұрлаусыз болып, ұжым мүшелері мен оқушыларды ашу мен ызаға толтырады.

*Демократиялық стилде* ең бірінші орында фактілер бағаланады. Бұл стилдің ерекшелігі жұмыс және оны ұйымдастыру барысында топ талдауға немесе тағы басқа да тапсырмаларға белсенді қатыса алады. Нәтижесінде субъектілердің өздеріне деген сенімділіктері артып, өзін-өзі басқаруға деген сенімділіктері артады. Егер авторитарлық стилде топ мүшелері арасында бір-біріне деген қарама-қарсы қатынастар болса, демократиялық стиль керісінше ұжым мүшелерін жақындатып, өзара түсініспеншілікке шақырады. Педагог жұмыс барысында ұжымға арқа сүйеп, оқушылардың өз бетімен жұмыс жасау қабілеттерін ынталандырады, оқушы тарапынан айтылған сын-пікірлерді дұрыс қабылдап, шыдамдылық танытады. Демократиялық стильдегі педагогикалық қарым-қатынас пайдалы келеді. Оқушылар өзбетімен инициатива, белсенділік көрсетіп, мұғалімнен үрікпей, жасқанбай, еркін ұстап, онымен бірігіп жұмыс жасауға әдеттенеді.

*Бірлескен шығармашылық әрекетке қызығушылық негізіндегі қарым-қатынас стилі.* Аталмыш стиль педагогтың жоғары кәсіби шеберлігі және оның этикалық ұстанымдарының бірлігі негізінде жүзеге асады. Бірлескен шығармашылық әрекетке қызығушылық тек мұғалімнің коммуникативтік әрекетінің нәтижесін ғана көрсетіп қоймай, сонымен қатар оның тұтас педагогикалық әрекетке деген қатынасының деңгейін байқауға болады. Бұл стилдің артықшылығын М.О.Кнебель, В.А.Сухомлинский, В.Ф.Шаталов, Ш.Амонашвили және т.б. педагогтар атап көрсетеді. Аталмыш стиль бірлескен оқу-тәрбие әрекетінің алғышарты болып табылады.

*Қашықтықтағы қарым-қатынас стилі.* Бұл стилді қолданылатындар әрі тәжірибелі, әрі жаңадан жұмысқа орналасқан мұғалімдердің ішінен де кездесе береді. Бұл стилдің басқалардан ерекшелігі – субъектілер арасындағы қарым-қатынас қашықтығы. Бірақ мұнда да өлшем қажет. Қашықтықты аса алыс ұстау субъектілердің өзара тұтас әлеуметтік-психологиялық жүйесін формалды жағдайға ұшыратады, шынайы шығармашылық ахуалдың туындауына септігін тигізбейді. Білім беру жүйесі субъектілері арасында қашықтық болуы тиіс, ол қажетті болып табылады. Ол өзара қатынастар негізі ретінде бұйыру емес, бір субъектінің екінші субъектіге жалпы қатынас логикасынан туындауы қажет. Қашықтық педагогтың басқы ролінің көрсеткіші ретінде, оның беделі арқылы қалыптасады.

*Қорқыту стилі* – бұл қашықтықтан қарым-қатынасқа түсу стилінің ең тығырыққа тірелген формасы. Стилді көбіне жас мамандар бірлескен шығармашылық әрекетке екінші субъекті тарапынан нәтиже, тіпті қызығушылық тудыра алмаған жағдайда қолданады. Шығармашылық қатынаста бұл қарым-қатынас стилі мүлде өміршең емес. Себебі, педагог жағымды коммуникативтік ахуал жасаудың орнына, керісінше оларды тиып тастап, педагогикалық қарым-қатынасты достық сипаттан айырып отыруға бейім болады.

*Ойнақы қалжыңға бағытталған қарым-қатынас стилі* – педагогикалық қарым-қатынасты нәтижелі ұйымдастыра алмайтын тәжірибесіз педагогтарға тән. Педагогикалық әдеп ережелеріне қарама-қайшы келетін стиль. Мұндай стилді педагогтар балалардың арасында арзан, жалған беделге ие. Көбіне тәжірибесіз жас мамандар сынып ұжымына тез ұнау үшін және балалармен жедел түйісу нүктесін орнату мақсатында, ал екінші жағынан педагогикалық қарым-қатынас этикасының жетіспеуінен пайдаланады. Бұл стиль тәрбиеші мен тәрбие үдерісіне үлкен зиянын тигізеді. Пайда болу себептері:

а/ өз алдында тұрған жауапты педагогикалық мәселелерді дұрыс түсінбеу;

б/ қарым-қатынас біліктілігінің жетіспеуі;

в/ сынып ұжымымен қатынастан қорқу мен оқушылармен тез тіл табысу үшін [48. 71 б.]. **Кукушин В.С.**

Қандай да бір қызметте іс-әрекеттің жеке стилі – кәсіби еңбектің жеке даралану процесінің негізгі сипаты болып табылады. Кәсіби маманнның өз стилінің болуы, бір жағынан - оның кәсіби әрекеттің объективті нақтыланған құрылымына бейімділгенін көрсетсе, екінші жағынан - өз жеке даралығының толық ашылу мүмкіндігін сипаттайды.

Қоғамдық өндіріс тиімділігіне тікелей ықпал ететін өндірістік жүйе ұжымындағы тұлғааралық қатынас адам факторының негізгі компоненттерінің бірі болып табылады. Осыған байланысты берілген жүйені сипаттайтын жан-жақты заңдылықтар мен механизмдерді зерттеу үлкен мәнге ие болады, адамның басқа адамдармен түрлі формада қарым-қатынасы мен бірлескен іс-әрекетте тікелей байланысын ұйымдастыру мазмұны мен тәсілін анықтау маңызды. Мұнда, бірден бір аспекті арнайы психологиялық зерттеуді талап ететін мәселе, одан көп жағдайда мінез-құлық байланыс ретіндегі және нақты қарым-қатынас процесстерінің ағымы, және солай бірлескен іс-әрекетті орындау нәтижелілігі, қарым-қатынас стилі болып табылады. Қарым-қатынас стилі мәселесін зерттеу түрлі өндірістік ұжымда практикалық тапсырманы шешу үшін маңызды мәнге ие, сол кәсіби іс-әрекет аймағында еңбек тиімділігін жоғарлату, сонымен қатар кеңес беру жұмысы тәжірибесінде және психотерапевтік көмек көрсету тікелей байланысты (оқыту, тәрбие, басқару, қызмет ету аймағы және тб.) орындалады [49. 5 б.]. Руденко И.Л.Стиль

**4 дәріс. Адамның өзін басқаруы мен оны тәрбиелеудегі қарым–қатынастың**

 **түрлерін пайдаланудың психологиялық ерекшеліктері**

Адамдардың өзара қатынастарда болуына бірлесіп қызмет атқару, тұлғааралық әрекеттестік орнатулар мен өзара қатынастарға барулары жатады. Қарым-қатынаста болушылықтың мазмұны мәндік жағынан заттың (пәндік) сипатта (мысалы әрекеттер, өнім, жемістер және т.б. түрінде) болуы мүмкін. Өзінің салыстырмалы дербестігімен сипатталатын қатынастар орнатудың (қарым-қатынаста болудың) міндетті түрдегі (яғни тиісті) бөлігіне мән-мағына маңыздар арқылы қатынастар орнату немесе қарым-қатынастарға бару болып табылады, яғни мұны коммуникативтік қатынастар дейміз. Заттық (пәндік) қатынастар орнатуға тән болып келетін адамдардың бірлесіп қызмет атқарылады, өзара әрекеттерге барулары мен қатынастар орнатуларындағы байланыстары коммуникативтік қатынастарда да ерекше өзгешелік сипаттар арқылы көрініс табады. Ал осы аталған ерекше өзгешеліктері әлгі коммуникативтік қатынасты талдаудың әдіснамалық кілті(ашқышы) болып табылады. Атап айтқанда табиғи жаратылыстағы және қоғамдық ортадағы алуан түрлі құбылыстардың мәні мен маңыздарының сыры тек бірлесіп қызмет атқару, соның барысындағы болатын әрекеттесулер мен өзара қатынастардың шеңберінде ғана ашылады.

Сонымен, Б.Ф.Ломов адамның бірлескен іс-әрекеттегі қарым-қатынас процесінде, түсініктер, идеялар, қызығушылықтардың, көңіл-күйлердің өзара алмасуы жүзеге асады. Қарым-қатынаста нақты индивид басқа адамдар жасаған «рухани байлық қорын» игереді, осыған орай оның жекелік тәжірибесінің шектеулілігін жеңеді; сонымен қатар қарым- қатынас арқылы ол осы «қорға» өзі жасағандарын енгізеді. Индивид өміріндегі қарым- қатынас маңыздылығы осыменен анықталады [101. 27 б.]. **Ломов Б.Ф. Психологический ж. Том 1.**

 Қарым-қатынас қызметтері ұғымын өз кезегінде А.А.Брудный тереңірек аша түсіп, негізгі қарым-қатынас қызметіне құралдық қызметті жатқызады. Оның көзқарасы бойынша, аталмыш қызмет түрі басқару процесі мен бірлескен еңбекте үлкен әсер етеді [102. 3 **б.]. Брудный А.А.** Ал ғалым Л.А. Карпенко «қарым-қатынас мақсаты» критерийіне сай 8 қызмет түрін ұсынады:

1. *түйісу* – ақпаратты тасымалдауға дайындық жүргізу және өзара байланысуға жағдай туғызу;
2. *ақпараттық* – хабар, сонымен қатар ой-пікір және шешімдермен алмасу;
3. *түрткілік* – қатынас серігінің белсенділігін арттыру;
4. *үйлестірушілік* – бірлескен әрекетті ұйымдастырудағы өзара келісімге негізделу және бағытталу;
5. *түсіністік* – серіктестердің бір-бірін толық түсінуі;
6. *эмотивтік* – серіктесте қажетті көңіл-күй жағдайын туызу және өз көңіл-күйін қажетті жағдайда өзгерте алуы;
7. *қатынас орнату* – индивидтің өзінің орнын, мәртебесін және ролін анықтауы мен сезінуі;
8. *әсер ету* - әріптестің мінез-құлқын, жағдайын, жеке-мағыналық білімдерін, соның ішінде ниетін, ұстанымдарын, пікірін, шешімдерін, қажеттіліктерін, әрекеттерін, белсенділіктерін өзгерте алу.

Сонымен қатар, кейбір әдебиеттерде қарым-қатынастың төмендегідей қызметтерін де көрсетеді. Олар: әлеуметтік және психологиялық қызметтері. Әлеуметтік қызмет: бірлескен әрекетті ұйымдастыру, әрекетті және мінез-құлықты басқару, бақылаудан тұрады. Ал психологиялық қызмет: тұлғаның психологиялық жағдайын қамтамасыз ету, қатынасқа түсуде қажеттілікті қанағаттандыру және өзін-өзі бекіту қызметтерін жүзеге асырады.

Қарым-қатынас – бұл әлеуметтік-психологиялық құбылыс, ол адам өміріндегі көптеген рухани және материалдық құндылықтарды қамти отырып, оның өміріндегі ең жоғарғы қажеттіліктердің бірі болып табылады. Дегенмен, бір қарағанда қарым-қатынас ұғымы баршаға танымал және қандай да қиындықтармен байланысты емес көрінеді. «Қарым-қатынас» сөзімен біз кәсіби, жеке, шығармашылық және тағы басқа жалпы қызығушылықтардың төңірегінде пайда болған қарапайым түсініктерді, яғни адамдардың бір-бірімен байланысын және қатынастарын; таныс немесе бейтаныс адамдармен кездесулерін; жеке қатынастарын түсіндіруге тырысамыз.

Ал, Абай Құнанбаев болса, «адамның бір қасиеті туа пайда болса, қалғандары еңбектің нәтижесінде пайда болады» деген.

Тұлға - бұл басқа адамдардың арасында белгілі позицияны иеленетін қоғамдық іс-әрекеттің себепші субьектісі ретіндегі адам. Тұлғаның психологиялық ерекшеліктері, ол неге талпынады және неден қашады, сонымен қатар ұғыну, ұйымшылдық дәрежесі, оның белсенділігінің интенсивті және қорытынды нәтижесі, өмірлік тапсырманы шешуге сәйкес бағытталуынан көрінеді.

 Қарым-қатынас ұжымдағы бірлескен іс-әрекетте интеллектуалды- адамгершілік шарттарының құрылуына жетекші механизмі болып табылады, немесе, танымдық процесс бола тұра, ол индивидуалды, сол сияқты интеллектуалды және адамгершілік құндылықтарды алмастыруды қамтамасыз етеді, сонымен қатар трансформацияға мүмкіндік туғызады және ұжымға кіретін барлық құныдылықтарды интеграциялайды. Қарым-қатынас нормативті процесс бола тұра, ұжымда оның тіршілігінің этикалық жақтарын анықтайтын өлшемдердің жүйесін өңдеуге ықпал етеді. Аффективті процесс бола тұра, ол ұжым қатынасының сипатына ықпал ететін эмоциялық жағдайын анықтайды. Нәтижесінде ұжым өрісі онда қабылданған құндылықтар мен заңдылықтарға байланысты тұлғаға әр түрлі ықпал етуі мүмкін [103. 22 б.]. **Мудрик А.В. 1984.**

Қарым-қатынастағы кез келген қажеттілік тұлға белсенділігінің қайнар көзі болып табылады. Қарым-қатынастағы қажеттілік – күрделі құрылымдық жиын, бізді екі құрылымы қызықтырды: эмоциялық байланыстағы қажеттілік және танымдық қажеттілік.

Тұлғалардың бірлескен іс-әрекетінде эмоциялық байланыс пен танымдық қажеттіліктің саны және олардың даму дәрежесіне байланысты әлеуметтік талаптарды ерекшелейтін белігі құрылымы бар: а) танымдық (когнитивті) талаптар, б) аффективті талаптар (обьектіні эмоциялық бағалауы, оған симпатия немесе антипатия сезімінің шығуы), в) мінез-құлықтық (конативті) талабы (мінез-құлқы бойынша қатынасы).

Қарым-қатынастағы бірлескен іс-әрекетте адамдардың кәсіби ортаға қалыптасуы және мінез-құлқындағы әлеуметтік өлшемдерін біле отырып, барлық адамдардың қоршаған ортаның міндеттерін орындауды талап ету - әлеуметтік функция болып табылады. Біз таксистің, сақшының, дәрігердің, оқытушының міндеттерін біле отырып, соған қатысты істерді байқаймыз.

Жалпыға мәлім, адам дүниеге келісімен екінші бір адаммен қарым-қатынасқа түсуді қажетсінеді. Басқа адамдардың келбеті мен мінез-құлқы бейнесінің сезім күйін түсіндіріп жеткізуде және олармен қарым-қатынастағы өзара әрекетті реттеуде адамның өмір сүру барысында жинақтаған еңбек, таным және қарым-қатынас тәжірибесі айрықша мәнге ие, ал бұл тәжірибе әрқашан жеке адамда өзіндік ерекшелікке ие және қарым-қатынас жасаушылар қашанда бірінен-бірі тұлғалар ретінде қандай да бір деңгейде ерекшеленеді. Сонымен қатар қарым-қатынас процесінде өзара әрекет етуші индивидтер бір мақсатты да, түрлі мақсаттарды да көздеуі мүмкін. Сондықтан қарым-қатынас – бұл өзара әрекеттестік жасаушылардың бір-біріне бірлескен іс-әрекетке және оның нәтижелеріне, өзіне деген арақатынастарының күрделі түйісуі және түсіну объективті бағалау қабілетінің айқын көрсеткіші болады. Қарым-қатынас адамдардың тұлғааралық байланыстары мен өзара әрекеттерін тікелей қалыптастыру процестерінде нақты қоғамдық қатынастар жүйесімен анықталады. Ол, Б.Г.Ананьев атап көрсеткендей, коммуникацияның белгілі бір, тарихи қалыптасқан және әлеуметтік қажетті түрлеріне қашанда сәйкес келеді және қоғамдық мінез-құлық өлшемдерімен реттеледі **[104. ?]. Ананьев Б.Г. 1965**

 Адам қарым-қатынас арқылы айналасындағы дүние жайлы мәлімет алады, еңбек пен тұрмыс дағдыларына машықтанады, адамзат жасап шығарған түрлі құндылықтарды меңгереді [14. 35 б.]. **Жарықбаев Қ.Б. Озғанбаев Ө.**

Қарым-қатынасқа қабілеттілік тұлғаның мінез-құлық құрылымына, типологиялық қасиетіне байланысты. Олардың ішінде ұйымдастырушылық және коммуникативтік сапалары маңызды болып табылады. Ұйымдастырушылық және коммуникативтік сапаларының дамуы адамдармен білімді тұлғааралық қатынас құруға, олармен бірлескен іс-әрекетте өзара тиімді ықпал етуге мүмкіндік береді. Олар педагог пен тәрбиешіге, дәрігер мен психологқа, өндіріс әкімшілігі мен әскери басшыға, жалпы адамдармен жұмыс істейтін және олармен өзара әрекеттесетіндердің барлығына керек. Ұйымдастырушылық және коммуникативтік сапаларының дамуынсыз әлеуметтік сферадағы кәсіпкерді, менеджерді көз алдына елестету қиын.

Сөйлеу мәнері – бұл ауызша ақпарат беруде дауыс пен денені қатар қолдану, бұл біздің көріп және естіп тұрғанымыз. Сондықтан сөйлеу мәнері «терезе» деп қарастырған жөн, біз одан көрінетін сөзді байқаймыз. Егер ол сынық, қараңғы, жаман болса оны түсіну қиын, таза болғанда ғана әр аспектісінің мағынасын түсіну оңай. Батыс елдері мамандарының айтуы бойынша табыстың 7 % көшбасшының не айтқанына байланысты, ал 55% қалай сөйлегеніне, қалай көрінетініне, қандай әсер қалдыратынына байланысты. Имидж – табыстың бір құрамы. Егер сен адамдармен жұмыс істейтін болсаң, онда сен жылы шырайлы және күлімдеп жүруің керек. Мұны арнайы оқытып, үйретеді. Күлімдеу - өмірлік табыстың белгісі. Кейбіреулер американдық күлімдеуді формалды сыпайылық дейді. Шын дөрекіліктен, формалды сыпайылық артық.

Сенің сыртқы көрінісің – сенің бірініші мінезің екенін бала кезден есте ұстау керек. Киім - өзіндік саған тағылған атақ, ойың мен іс-әрекеттің образдық белгісі. Табысқа жету үшін сыртқы келбет ерекше болуы қажет. Олар адамға іскерлік пен сенімділікті ұялатады. Кез келген қызметкердің сыртқы келбеті аса керемет болмаса да көрнекілік, сенімділік түр беріп, қызметтің өркендеуіне ықпал етуі керек.

Е.Г. Злобинаның «Қарым-қатынас тұлғаны дамытатын фактор ретінде» деген еңбегінде қатынасқа түсу өндіргіш күштер өмір сүруінің қажетті шарты, «индивидтердің өзара байланысы ме өзара әрекетке түсуінде ғана шынайы күшке айналады»,- дейді. Демек өнім өндіру үшін адамдар қатынасқа түсуге мәжбүр. Мұнда индивидтер үшін материалдық өмір мақсатқа айналып, ал өндіріс еңбек құрал сияқты. Мұдай дамудың табиғи нәтижесінде индивидтер « өндіргіш күштердің өмір сүріп отырған жиынтығына өз іс-әрекеттерін. ғана меншіктемейді, олар оны өмір сүруді қамтамасыз ету үшін пайдаланады. Осылайша индивидтің «өзіндік белсенділігін» тырп еткізбейтін « шектелген қатынаста болу» бірлескен іс-әрекет процесінде қоғамның тарихи дамуының бір кезеңі болып табылады. Негізінде «өзіндік белсенділік материалдық өмірмен байланысты, ол индивидтің дамуына үйлеседі. Дәл осындай үйлестік өзіндік белсенділіктің еңбекке айналуында және индивидтердің өзара қатынасқа түсуінде көрінеді» [105. **13 б.]. Злобина Е.Г. 1981**

Қарым-қатынас қабілетінің болуы қай заманда болмасын адамның маңызды қасиеті саналған. «Бір адаммен сөйлессен – қуанасың, енді бірімен сөйлессең - қайғырасың» деген халық даналығы бекер айтылмаса керек. Оңай сөйлесіп, тіл табысып кететін адамдарға қызыға, ұната қарайтынымыз, тұйық, жұмған аузын ашпайтындарға көп жуи бермейтініміз де шындық.

 Қарым-қатынаста тұлғаның жеке психологиялық ерекшеліктері мен адамгершілік қасиеттерін ескерген, есте ұстаған жөн. Адам психологиясын білу серігің туралы дұрыс көзқарастың қалыптасуына, не оның бойындағы кері, жағымсыз қылықтарды анықтауға, оның осы ұжымда жұмыс істеуге дайындығын білуге көмектеседі. Бір сөзбен айтқанда, адамның нақты іскерлік қарым-қатынасын анықтауға болады.

 *Іскерлік қарым-қатынас* тұлғаның мынадай қасиеттеріне негізделеді: әділдік, шыншылдық, ұждан, өзіне жүктелген міндетті түсінуі.

 Осы зерттеуімізде біз қарым-қатынас психологиясының негіздерін қарастырмақпыз. Себебі, қарым-қатынас мәселесі өміріміздегі ең өзекті мәселе, сондықтан оның сапасын арттыру да күн тәртібіндегі шаруа. Сонымен қатар қарым-қатынастың жемісті болуы тек білімге, оның әдістері мен тәсілдеріне ғана тәуелді деп ойламау керек, адамға деген дұрыс көзқарас, шынайы түсінушілік қарым-қатынас іргетасын қалайтынын да ұмытпағанымыз жөн.

 Бірқатар елдерде жинақталған статистикалық мәліметтерге сүйенсек, адам өз өмірінің 70 пайызын өзгелермен қарым-қатынасқа жұмсайды екен. Біз өзара қарым-қатынаста бір-бірімізге көптеген ақпарат береміз; білімімізбен, тәжірибемізбен алмасамыз; өзіміздің мақсатымыз бен қызығатын дүниелеріміз туралы ой бөлісеміз; тәжірибе жинақтаймыз; білігімізді арттырамыз, салт-дәстүр, өзімізді дұрыс ұстау ережелерін үйренеміз. Алайда қарым-қатынас әрдайым сәтті бола бермейді. Көп жағдайда біз тығырыққа тіреліп жатамыз: бізді біреу түсінбей қалады; ал әлдекімді біз түсінбейміз; біреулермен дөрекі сөйлесеміз. Соның салдарынан көңіл-күйіміз түседі, неліктен бұлай болғанына таң қаламыз, ұғына алмаймыз. Жер бетінде қарым-қатынас кезінде қиындыққа жолықпаған бірде-бір адам жоқ болар, сірә. Жеке өмірімізде кіммен араласатынымызды өзіміз таңдағанымызбен, қызметте жақпайтын, ұнамайтын адамдармен де тіл табысуға, бірге жұмыс істеуге тура келіп жатады. Сондықтан оңай байланысқа түсуге үйрену керек. Қазіргі уақытта мекемелердің сыртқы-экономикалық байланыстары, шетел фирмаларымен іскерлік қатынастары елеулі кеңеюде, бірлескен мекемелер жасалуда. Қоғамдағы демократизация, адамдардың әлеуметтік белсенділігі, олардың жетекшілікке қатыстылығы, басқарудың командалық- әкімшілік әдістерінен ығысуы психология алдына жаңа міндеттер қойды. Мұндай міндеттердің бірі жетекшінің іскерлік қарым-қатынасын, оның ерекшелігі мен формаларын, сонымен қатар бірлескен іс-әрекетті жүзеге асыруда қатынас функциясын зерттеу болып табылады.

Іскерлік қарым-қатынасты зерттеу өзектілігінің тағы бір себебі бірлескен іс-әрекеттің өнім жиынтығын қалыптастыруда қарым-қатынас процесі рөлін көтеретін қазіргі өндірісті басқару жүйесінің көпдеңгейлілігі болып табылады. Іскерлік қарым-қатынас рөлін көтеру жағдайында бірлескен іс-әрекеті тиімділігінің маңызды шарттары ретіндегі тұлғааралық өзара әрекеттестік мәдениеті туралы сұрақ өзекті болып табылады.

М.И Тимофеев іскерлік қарым-қатынас іс-әрекет және қарым-қатынас категориясымен айырылмас байланыста болады, яғни «қарым-қатынас» категориясы адамның «субьект-субьект» қатынасының маңызды әлеуметтік тұрмыстық жағын ашады. Қарым-қатынас анықтамасы оның тұжырымдауында байланысқан қатынас бойынша адамдардың өзара әрекеттесуі, ақпарат алмасу және қатысушылардың бір - бірінің бейнесін өзіне қаратуы, қатынас, бірі-бірін қолдау, өзара ықпал ету, бірге уайымдау, өзара түсінісу, сонымен қатар бағытталған нақты мақсатқа қол жеткізуімен сипатталады [106. 6 б.]. **Тимофеев М.И. Анализ 1991**

Іскерлік қарым-қатынас іс-әрекеттер мен қарым-қатынас қатынастарымен үздіксіз байланысты. «Қарым-қатынас» категориясы адамның субъект- субъект әлеуметтік болмысының маңызды жақтарын ашады. Отандық психологтар тұжырымдаған қарым-қатынас анықтамасы оны қатынас орнатумен байланысты, ақпарат алмасу және қатысушылардың бір-бірлерін бейнелеуді енгізетін, қатынас, бір-біріне көңіл бөлу, өзара ықпал, ортақтасу, өзара түсіністік, сонымен қатар белгілі бір мақсаттарға бағыттылық ретінде сипаттайды (Г.М. Андреева, Л.И. Буева, Н.П. Ерастов, А.Г. Ковалев, А.А. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, В.Н. Мясищев).

 Қарым-қатынасқа түсу өндіргіш күштер өмір сүруінің қажетті шарты, «индивидтердің өзара байланысы мен қарым-қатынасқа түсуінде ғана шынайы күшке айналады». Демек өнім өндіру үшін адамдар бірлескен іс-әрекетке түсуге мәжбүр. Ал еңбектің өзі белгілі бір тарихи кезеңде индивидтер үшін «өзіндік бірлескен іс-әрекеттің толықтай көру мүмкіншілігін» жоғалтады. Мұнда индивидтер үшін материалдық өмір мақсатқа айналып, ал өндіріс еңбек құрал сияқты. Мұдай дамудың табиғи нәтижесінде индивидтер « өндіргіш күштердің өмір сүріп отырған жиынтығына өз әрекеттеріне жату үшін ғана меншіктемейді, олар оны өмір сүруді қамтамасыз ету үшін пайдаланады. Осылайша индивидтің «өзіндік белсенділігін» тырп еткізбейтін « шектелген қатынаста болу» қарым-қатыныс процесін дамытудың бір кезеңі болып табылады. Қоғамның тарихи дамуының белгілі бір кезеңінде еңбек бөлінуі процесімен басталатын « шектелген қатынаста болу» индивидтердің уақытша бірігуі қызметін атқарады [105. 10 б.]. **Злобина Е.Г. 1981**

Шетел авторлары ұжымда басқарушылық ақпараттары бұзылыстарының объективті және субъективті факторларына, іскерлік қарым-қатынас барысындағы басшы мінез-құлық типтерін айқындауға, сонымен қатар іскерлік әңгіме және жиналыс жүргізудің нақты тәсілдеріне ерекше көңіл бөледі (И. Атватер, Дж.М. Джексон, П. Мицич, Д.Т. Кэмпбелл, Е.Д. Чепл және т.б)

**5 дәріс.Тіл немесе вербальды қатынастың ерекшеліктерін зерттеу**

Ұжымдағы қарым-қатынас - әлеуметтік, саяси, діни, кәсіби айырмашылықтарға негізделген, бұл қарым-қатынас процесінде пайдаланылатын әр түрлі түсінікке де байланысты. Мысалы: “Аш бала тоқ баламен ойнамайды” мақалы әлеуметтік айырмашылыққа байланысты айтылған. Кейде қарым-қатынас кедергісіне мамандық, жыныс, жасы да әсер етеді.

Қарым-қатынас психологиясындағы тіл мәселесін зерттеу лингвистикағада тән, осы екі ғылымға да ортақ дүние ол- қарым-қатынастың вербальды жағы, сөздің құрылысы және сөйлеушілердің жеке қасиетті /1,153/.

 Сіздің ақпаратты жеткізудегі атқаратын жұмысыңызға нақтырақ тоқталайық. Бастапқыда мына сұрақа жауап берейік: біздің айналамызда ішкі дүниемізде біз сөзбен айтып сипаттай алмайтын нәрселер көп пе? Ең болмаса жуықтап, сенімсіздеу, нақты болмаса да? Әрине, аз. Ал, сөз –біздің белгілік жазба қағаз ретінде елестетсек, онда біз, адамдар барлық жерге жазба қағаздарды жапсырып қояр едік. Жазба-қағазды ауыстыруға болады: «қалам» сөзі ертеректе «қаламсап» деп айтылған, бірақ сөздің мағынасы бұрынғыша өзгермей қалады: «бұл жазатын құрал».

 А.Б.Добровичтың айтуынша адамның ерекшелігі сонда, заттардан оның қасиеттерін бөліп қарауды үйренгендігінде,өз бетінше бар болуын қарастыруы. Бұның бәрі сөздермен «белгіленеді». «Тас» -бұл жартас, жұмыр тас немесе беті тегістелген плита да тас болып саналады. «Дөңгелек» сөзі де күн, бас, алмаға да айтыла береді.Сонымен адамдар үшін шын өмір « заттанудан» тұрады, ал осы уақытта жануарлар үшін бұл беймәлім. Осындай сөздердің көп мағыналығы мәдениетті дамыған халықтар тілінде кездеседі. Американдық зерттеуші Боас, Эскимос тілінде «қар» деген сөздің жоқ екендігін тапқан. Жер үстін жапқан қарды «апут» деп, ал күртік қарды «кимуксус» жауып жатқан қарды «кана», ал желмен ұшырылған қарды «пиксирпок» дейді екен /2.272/.

 Егер адамның әлемі «заттанған» болса, бұл оның шын өмірде қабылдауын түбімен өзгертеді. Көптеген жануарлар бір-бірімен ырылдап, мияулап, үріп байланысып жатады. Дегенмен бұны тіл деп атауға болмайды, бірақ олардың басында осы дыбыс бірдей ойды тудырып, бір жағдайға қатысты түсінігі болуы мүмкін. Дыбыстарды түсіну оларға жас кездерінде үйретеді деп ойлауға болады. Әрине, бірінші кезде олар тек үлкендерге еліктеп, мимикаларын қайталап, дауыс шығарып үйірінде үйренуі мүмкін.

Шартты рефлекстер осы дауыстарды қимылдарды, шындықпен қосады. Бірақ қарапайым үйрену деп қарауға бомайды. Өйткені өмірі үйірде болмаған жануар мен осы жануардың үйірде жүргені екеуінің дауыстауы , мимикасы қимылдары бәрі өте ұқсас болып келеді. Осыған үйрену эвалюцияның жоспарлауы тек, жануарға тән іс-әрекеттер формасын жасауды қамқорлығына алған болуы керек.

 Егер әр дыбысқа арнайы тек өзіне тән мәні болса «нан» сөзі әртүрлі тілде әртүрлі дыбысталуы мүмкін. Бастысы осы елдің барлық адамдарын осы дыбыстар жиынтығы «нан» деген түсінік беретініне, келіссе.. міне сонда ғана дыбыстар жиынтығы « сөзге айналып, тілдің құрамына кіреді».

Тіл-адамға берілген баға жетпес сый. «Тілмен айта алмағаныңды , саусағыңмен шұқып, көрсете алмайсыз»-дейді халық.

 «Біздің тіліміздің басты мәні, оның ерекше жеңілдігінде, тіл арқылы біз барлығын: «шектелген ойларымызды, ішкі лирикалық сезімімізді, риза болмау айғағы, жалындаған тентектік, дүр сілкіндірер құмарлық»- деп жазды А.И.Герцен. Өмір сүруші халықтардың санынан әлемдегі тілдер аз емес, қайта көп ғалымдардың есептеуінше қазіргі кезде адамдар 3000-ға тарта тілдерде сөйлейді. Миллиондаған адамдар бір тілде сөйлесе, ал бір тілдерде бірнеше ған адам сөйлейді /3.135/.

 Халқының саны неғұрлым көбірек болса, соғұрлым осы тілде адамдар біледі.Расында әлемде көпшілік адам қытай тілін қолданады,бұл миллиардтан аса адамдар. Көп тараған мәнерлі, бай тілдердің бірі- орыс тілі, оны 250 млн. жуық адам қолданады. Индия тілдері-хинди және урду тілдерімен 200 млн адам тілдеседі. Сонымен бірге « он үш ұлы тіл» бар-бұлар жер бетіндегі адамдардың 50 пайызы сөйлейтін тілдер. Айтып өткен қытай, ағылшын, хинди, урду, мен орыс тілінен басқа испан-210 млн адам сөйлейтін, неміс-100 млн, жапон-110 млн, француз-95 млн бенгал- 125 млн, индонезия-130 млн, португал- 115 млн, италия-65 млн, араб-127 млн тілдер жатады / 4.34/.

Ал қандай тілді сәнді деп айтуға болады? Әсіресе халқаралық қатынастарда жиі қолданатын тіл болса керек. Егер бұрын француз және испан тілі қолданылса, қазіргі кезде ағылшын тілін қолданады, ол тілде 350 млн. адам сөйлейді.

Біздің әрқайсымыз мектепте ана тілімен қатар қандайда бір шет тілін үйренсек, оның біршама қиын екенін білеміз. Ал бір адам неше тіл жаттап алуы мүмкін. Қанша қаласа сонша тіл үйрене алады.Бақылаулар көрсеткендей адам қаншалықты көп тіл білсе жаңа тілді соншалықта тез, жеңіл үйренеді екен. Бұнда алғашқыда негізгі тілді үйреніп, сосын оларға жақын туыс тілдерді үйренуі керек.

Неміс археологы Генрих Шлиманға бірінші екі шеттілді – француз бен ағылшын тілін үйренуге 2 жыл талап етілсе, соңынан ол жаңа тілді санаулы апталарда немесе күндерде үйреніп алды. Мысалы испан тілін үйренуде Шлиман Венесуэлаға жаңа қызметке кетерінде Гамбург қаласынан кемеге мінер алдында жолдастарына былай деген еді: « Мен Каракастан түскенде, мен испан тілінде сөйлейтін боламын». Расында да ол кеменің жүзу барысында испан тілінде үйреніп алды. Бұған испан тілінде жазылған кітап көмектесті, оны Шлиман басқа тілдерде жатқа білетін еді. Жаңа тілді үйренбес бұрын, ол әруақытта осы кітаптың аудармасын тауып алатын. Ол осы тәсілмен 14 тілді үйренеді.

Шлиманның есте сақтау қабілеті нашар болатын. Бірақ ол өзін ерте дәуір әлемін зерттеуге арнағысы келеді, бұл үшін оған көп тілді білу қажет болды. Шлиман табанды жаттығулар арқасында, күніне прозалық текстің 20 бетін жаттап алуға қол жеткізді. Өте сирек кездесетін есте сақтау қабілетіне қол жеткізген соң тілдерді жеделдетіп үйрене бастады. Мысалы 6 апта ішінде шетелдіктерге өте қиын саналатын орыс тілін үйреніп алады.

Орта ғасырларда бұндай қабілетті бар адамға күмәнмен қарайтын. XVII ғасырда Финляндияда бір студентті соттады. Адам сенбейтін жылдамдықпен шет тілдерін үйреніп алғаны үшін, басқа тылсым дүниенің ықпалының күшінсіз мүмкін емес деді. Жауапқа тартылған студентті өлім жазасына кеседі, «перілердің сиқырына ұшырайды» деп церкавь та айыптауды қолдайды. Бұл басқа тілді үйренудің өте қиындығы туралы ойлардың ерте кезде де болғанын растайды. Дегенмен көп атақты адамдар (оларды полиглот деп атайды) он шақты тілді білетіні бізге белгілі. Кардинал Мецофанти (1774-1849) 100 ге тарта тілдерді білген. Франкфур Майнл қаласының тұрғыны, неміс лингвисті Л.Г.Шютц 270 тілде сөйлеген. А.С. Пушкиннің замандасы дат ғалымы Копенгаген қаласының тұрғыны Р.Х.Раск да қалыспаған. Ол бүкіл әлемде аралап шығып, 230 тілді біліп, 28 сөздіктің авторы болды/5.14/.

 Кейде тілдер жұмсақ және қатты түрге бөлінеді: қатты тілдерде әр белгіге бір ғана түсінік қатысты болады. Мысалы математика символдарының тілі жатады.Бір түсінік өзгеріп толықтырылып, нақты маңызды ойлармен толтырылып жатса,басқалары ескеріліп,өзінің маңызын жоғалтып, ауыстыруды талап етеді. Бұл табиғи құбылыс.

 Кей кезде тіл адамның шынайы бейнесін жасырады деп есептеледі. Сөйте тұра тіл сөйлеушінің еркінен тыс ойын көрсетіп беруі де ықтимал. Бала кезімізден бастап біз ана тілімізді ғана емес, өз заманымыздың, өз әлеуметтік тобымыздың, өз отбасымыздың барша қоршаған ортамыздың да тілін меңгереміз. Біздің сөздерді қалай пайдаланғанымызға сондай-ақ тілдесудің қандай жағдайда өткеніне байланысты тіл әртүрге бөлінеді.

Ішкі тіл- бұл өзіңе арналған тіл. Сабақ кезінде есепті қалай шығаратыныңызды бақылап көріңізші. Сіздің пікіріңізді ешкім де естемейді ғой. Сіз өз-өзіңізбен есептеудің қай жолын таңдау керектігін, қаншаға көбейту әлде бөлу керектігін кеңесіп, ақыр соңында өзіңізге шыққан санды жолдасыңыздың нәтижесімен салыстыруды, немесе жауапқа қарауды ұсынамыз. Бұл тілдің айрықша белгісі- оның өзгелерге естілмейтіндігі және тек бір адамға- сізге ғана түсінікті болатыны.

Сыртқы тіл – оны тағы да ауызекі тіл, естілетін тілде деп атайды,- бұл енді айналамыздағы жандарға арналған сөздер жиынтығы. Ауызекі тілде сөйлесу ортақ кеңістік пен уақыт жағдайларымен шектеулі. Жағдайлар өзгерген кезде, мысал үшін телефон арқылы сөйлескенде тіл мінездемесі әдетте өзгереді( ол мейлінше қысқарақ, азырақ пысықталған, т.с.с. бола түседі) Тілдік байланыстың мінезі әсіресе теле және радиохабар кезінде асақатты өзгереді, өйткені ол кезде тыңдаушы сұрақ қойып, оған жауап ала алмайды.

Адамда алғаш пайда болған тіл түрлерінің бірі- лепті тіл. Оның негізгі міндеті- барлығына өз жағдайыңызды немесе айналаңыздағы адамдарға деген қатынасыңызды хабарлау. Лептілік тек егер айналадағылар қасыңызда болса және оқиғаны бақылап тұраған да ғана түсінікті болады. Сонымен, сіз біреудің « ой, бұл не қылғаныңыз? Ой!» - деп ойлағанын естісеңіз, бұл адам кенеттен бір жерін ауыртып алды, күтпеген жерден жақын досын кездестіру немесе өте қажетті бір нәрсесін жоғалтып алды және т.б. ( бұдан өзге жағдай болуы да мүмкін, дегенмен) деген сөз.

Диалогтық тіл, оны сондай-ақ сөйлесу тілі деп те атайды, тілдесушілердің өзара сөз қатысу арқылы жасалады Яғни диалог егер сіз әңгімелесушімен ортақ бір мәселелерді талқыласаңыз ғана түсінікті болады. Негізінде тіпті «құттықтаймын, сіз қабылдандыңыз» деген тәрізді қарапайым сөздің өзі сырттан бақылаушы үшін түсініксіз күйінде қалады. Шын мәнінде, әңгіме не туралы? Біреуді институтқа қабылдау жөнінде ме? Аңшылар клубына ма? Бұрын өзін қабылдамаған үйге бара ма?

 Қарапайым әңгімелесу тілі ретінде диалогқа әңгімелесушінің сөзін қайталау, толықтыру, меңзеу, сөздердің грамматикалық толық еместігі және т.б. тән. Көбіне көп диалогтық тілдің ерекшеліктері әңгімелесушілердің жақындық деңгейіне және өзара түсінісушіліктеріне байланысты, әңгіме барысында біз белгілі бір ойды жақын досымызға, ата-атанымызға, ұстазымызға әртүрлі етіп жеткіземіз.

Монолог –бір адамның өзге адамға немесе көп адамдарға қаратып айтқан сөзі. Монологпен біз мұғалімнің түсіндіруін, оқушының жауабын, жаңалық оқушы диктордың сөзін естігенде және т.б. кездерде бетпе бет келеміз. Монологтың тіл құрылымы жағынан күрделі: ол жеткілікті түрде ұзаққа созылады, алдын-ала дайындықты қажет етеді. Бұл жерде сөзді рет-ретімен қолдану, қисын мен грамматикалық жауаптылықты қатаң ұстану қажет.

Жазбаша тіл ауызекі тілден әлдеқайда кеш пайда болған. Оның қолданысқа енуіне араларын уақыт пен кеңістік бөлген адамдардың бір-бірімен сөйлесу қажеттілігі әсер еткен. Жазбаша тіл деп жазу белгілерін пайдаланатын тілді түсінеміз. Қазіргі заман тілдерінің басым бөлігінде сөз дыбыстары әріптермен белгіленеді.Жазбаша тілдің арқасында адамдар адамзат жинақталған білімді сақтап, оны жаңа ұрпақтарға жеткізуге мүмкіндік алды.

 Сырт қарағанда еш қатысы жоқ болып көрінгенімен жазбаша тілдің өз авторы жайлы көп хабар беруі мүмкін тіпті анық өз еркінен тыс болсын. Бұл ретте біз ғалым- графологтар зерттейтін адам қолтаңбасының жеке ерекшеліктері жайлы айтып отырмыз. Қолтаңбалы алғаш зерттеу XVII ғасырда кездесе басталғанына қарамастан , графиллогияны екенінің бірі мойындай бермейді. Жазылған әріптерде адамның мінезі тіпті тағдыры жасырынып жатқанын дәлелдеуге төрт ғасыр уақыт жұмсалды. Расында да егер көзге анық көрінетін іс-қимыл, шараларына қарап біз адамның ішкі әлемін біле алсақ. Графологияда да бір құпия бар екенін жоққа шығаруға болмайды. Егер сәулет өнерін қатып қалған музыка деп атаса, қолтаңба бұл қозғалыссыз ишара деуге одан да көп негіз бар емес пе? Қазіргі уақытта графилогия тек психлологтарға ғана емес, дәрігерлер, заңгерлер, әртүрлі білім саласындағы сарапшылар тарихшыларға да қажет боп шықты/6.19/.

Егер сіздің графология құпиясын ашқыңыз келсе, ең дұрысы өзіңізден бастау. Қанеки, дәптеріңізді алып қолтаңбаңызға көз салып көрейік. Егер «секіртіп» ірі әріптермен жазсаңыз, онда сіз ашық ақжарқын адамсыз, немесе психологтардың тілімен айтқанда экстравертсіз. Егер қолтаңбаңыз «оқушыныкіндей», түсінікті әрі ұқыпты болса,онда – интровертсіз, яғни өзімен-өзі жүретін адамсыз. Мәтіннің бір жаққа қисаймауы, сөздер мен жолдар арасындағы қашықтықтардың әр түрлі болуы, әріптердің үлкен мен ортасындағы секіріп жүруі сөйлемнің соңғы жағының төмендеп кетуі- бұл белгілердің бәрі тұлғаның бір қалыпты жан еместігін дәлелдейді.

 Қорыта айтқанда,қарым-қатынастағы тіл мәселесі -танымдық процестер мен табиғи құбылыстар түрінде,ол психологиялық кері байланыс, коммуникативті бөгеттер, коммуникативті әсер және ақпарат таратудың әр түрлі деңгейлерінің болуымен анықталады.Қарым-қатынас мәселесі «өзінің мағынасы жағынан теориялық, ал эксприменталдық және қолданбалы зерттеулерде тұлға, санасезім, іс-әрекет және басқада психологияның фунтаменталдық мәселелері қатарында қаралады.

Қолданылған әдебиеттер;

1.Самойленко Е.С. Основные направления экспрементального исследования речи в ситуации общения./ Психологический журнал №4,1985 с. 153-158.

2.Бодалев А.А. Личность и общение. М., 1983. -272 с.

3.Михеева С.М. Психологическая совместимость и характер взаимодейстивия членов группы.- В сб.: Вопросы психологии познания людьми друг друга я общения. Краснодар,1978.кн.2, с. 135-143.

4.Ломов Б.В. Котигория общения и деятельности в психологии. –Вопроси философии. М;1979,№8,с.34-47.

 5.Абульханова-Славская К.А. Личностный аспект проблемы общения.- В кн.: Проблемы общения в психологии. М.,1981.с. 218-241.

**6 дәріс. Вербальды емес қатынастың (ым, ишара, жүріс,) ерекшеліктерін зерттеу**

**7 дәріс. Қарым-қатынас - ақпарат алмасу ретінде**

 **Коммуникаторлар мен реципиенттер**

**8 дәріс. Тұлғаның қарым-қатынасындағы эмоциялық күйлерінің бірлескен іс -әрекетке әсері**

Бірлескен іс-әрекеттегі қарым-қатынаста тұлға аралық қатынастардың дамуы бірнеше кезеңнен тұрады: таныстық; жолдастық;достық.

Осылардың ішінде бірлескен іс-әрекеттегі эмоциялық-экспрессивті жағы достықты бөліп қарауға болады. Тұлғааралық қатынастардың даму механизімінің бірі ретінде жеке адамның қайғырып қамығуына жауап беру-эмпатияны атаған едік.Қарым-қатынастағы эмпатияның бірнеше деңгейі бар:

- Бірлескен іс-әрекетте басқа бір адамның психикалық жағдайын түсіну (өз жағдайының өзгерісінсіз );

- Бірлескен іс-әрекетте басқа бір адамның жағдайын түсініп ғана қоймай,сол жағдайды бөлісу.

- бастапқы екі деңгейді біріктіреді.

Эмпатияның осы үш деңгейінің арасында өте күрделі эрархиялық түрде ұйымдасқандықтан бірлескен іс-әрекеттер бар. Эмпатияның әртүрлі формалары мен оның интенсивтілігі субьектіге ғана емес, сонымен қатар араласу обьектісіне де тән.

 М.И. Тимофеевтің «Іскерлік қарым-қатынас» атты оқу құралында бірлескен іс-әрекетті жүйелендіру қарым-қатынастағы адамдардың бірін – бірі қабыладау ерекшеліктеріне байланыстылығын көрсете келе, ол мынандай анықтамалар береді. Әлеуметік перцепция адамдардың жалпы объектілерді қабылдауы, түсінуі және бағалауы. Өзін-өзі және басқа адамдарды бағалау кезінде әлеуметтік мәртебесі, қоғамдағы рөлі мен ықпалы бағаланады. Тұлғааралық перцепция бірлескен іс-әрекеттегі қарым-қатынаста адамдардың бір-бірін тәрбиелеуі, тануы және түсінуі процесі болып табылады. Перцептивтік дағдылар бірлескен іс-әрекетке түсушілердің көңіл-күйін оның вербалды (сөздік) және вербалді емес әрекеті арқылы түсіне білу шеберлігінде көрініс табады.

 Адамдардың бір-бірін эмоциялық қабылдауы аттракция, эмпатия және рефлексия түсініктерімен сипатталады.

 Тұлғааралық аттракция - бір адамдарға басқа адамдардың артықшылық беруі, адамдар арасындағы өзара тартылу, өзара жағымдылық процесі. Бұл эмоциялық бағалау біршама тұрақтылық сипатта болады және адамдар арасындағы қарым-қатынастың негізгі факторының бірі болып табылады. Эмоциялық бағалау «жақсы көреміннен» «жек көремінге» дейінгі бар дипазонды қамтиды. Тұлғааралық аттракция процесіне сыртқы және ішкі факторлар анағұрлым қатты ықпал етеді. Сыртқы және ішкі факторларға мыналар жатады: Аффилиацияға деген қажеттілік - бұл басқа адамдармен қанағаттандырылған қатынас құруға деген қажеттілік, ұнауға, назарды аудартуға, өзіңді құнды және маңызды тұлға ретінде сезінуге деген ұмтылыс.

 Халқымыздың «Сені өзгелер түсіне білсе – сол бақыт» дейтіні бар. Қарым-қатынас кезінде адамның екінші адамды тек қабылдап қана қоймай, оның ойын, қылықтары мен іс-әрекетін ұғынуға талпынуы шарт. Бірлескен іс-әрекетте бөтен бір адамды түсіну, сол сияқты өзіңді түсіну – қабылдаудың психологиялық механизміне сәйкес жүзеге асырылады. Осы механизмдерді қарастырсақ:

 *Идентификация* (латын тілінен аударғанда теңгеру дегенді білдіреді) – бұл өзіңді өзгеге бейімдеу құблысы. Яғни, серігіңді түсіну үшін өзіңді соның орнына қойып көруің. Бұл механизм бізге өзге бір адамның құндылықтарын, қылықтарын, тәртібін түсінуге мүмкіндік береді.

 *Эмпатия* (латын тілінен аударғанда жағдайын сезіне білу дегенді білдіреді) – бұл өзге бір адамның басындағы күйді кешу емес, соған өзіңнің эмоционалдық жауабың, түсінуге ұмтылуың, қосылып қабылдауың. Эмпатия адамның ішінде не болып жатқанын дұрыс түсінуге, жағдайды дұрыс бағалауға негізделген. Эмпатия өмірлік тәжірибемен бірге дамып отырады. Көргені көп, естігені мол адамдар жастарға қарағанда екінші бір адамның тап болған жағдайын, басындағы ауыртапылығн дұрыс ұғынып жатады.

 *Аттракция* (латын тілінен аударғанда – тарта білу, қарата білу дегенді білдіреді) – біреуді түсінуге тырысуда жақсы қасиеттерге негізделу құбылысы: яғни, симпатиядан махаббатқа дейін. Мұндай жағымды эмоционалдық қарым-қатынастың орнауына екі адамның ішкі және сыртқы күйлерінің сәйкестігі себепші. Мысалы, жас адамдар өздерінің айналасындағы ересектерге қарағанда өз замандастарын дұрыс ұғынады.

 Серігіңді дұрыс қабылдауда оның саған деген қарым-қатынасы қандай, сені қалай қабылдайды, осыны да ескерген жөн. Бұл жағдайда психологияда рефлексия деп аталатын менханизм жұмыс істейді. *Рефлексия* (латынша – қайта қайырылу дегенді білдіреді) – бұл сені серігіңнің қалай қабылдайтынын ойлап көру құбылысы. Бұл жағдайда бар көңіл екінші адамға емес, енді өзіңе ауа бастайды. Яғни, өзімізді өзіміз бағалай бастаймыз. Соның нәтижесінде қарым-қатынасқа екі емес, алты адам түсіп отырғандай әсер қалдырады: «Мен», шын мәнінде қандаймын, «Мен», өзімді өзім қалай көремін, «Мен», қалай мені серігім көреді.

 Бұл түсініктерді М.И. Тимофеевтің «Іскерлік қарым-қатынас» еңбегінде эмпатия бұл басқа адаммен бірге алаңдау, әңгімелесуші не сезінсе, соны сезіне білу қабілеті, оны «ақылмен» емес «жүрекпен» сезе білу. Бұл жерде бізге аса жағымды емес адамға да алаңдаушылық білдіреді. Қарым-қатынас процесінің келесі кезеңі-санасыз «рефлексия». Рефлексия адам санасының өз-өзіне шоғырлану қабілеті. Қарым-қатынас контекстінде рефлексия қарым-қатынастың берілген актісінде өз ұстанымыңды талдау кезеңінде қосылады. Стереотиптендіру өткеннен кейін бірлескен іс-әрекетке түсушіге реакция механизмі қосылады. Адам саналы немесе санасыз түрде қорғанысқа, не анағұрлым тығыз қатынасқа түсуге дайындалады, немесе керісінше, ол жайбарақаттанып, қарым-қатынасқа түсуге қуанады және өзін-өзі ашуға дайын болады деген [179. 9 б.]. **Тимофеев М.И. 2004**

 Көп жағдайда біз адам туралы толық ақпаратты біле бермейміз. Соның кесірінен оның қылықтарын, іс-әрекетін түсіндіруде өзіміз ойлаған ақпаратты алға тартамыз. Бұл *каузальды аттрибуция* (латын тілінен аударғанда себеп пен соған көңіл бөлемін дегенді білдіреді) деп аталады. Бір адамдар орын алған келеңсіз жағдайға кінәлі өзі емес, өзге біреу деп есептейді. Мысалы, емтиханнан жақсы баға ала алмай қалса, бұған мұғалімді кінәлайды. Мұндайды *тұлғалық аттрибуция* деп атайды. Енді біреулер бұған кінәлі адам емес, сол тұстағы жағдай деп қабылдайды. Мұны *жағдай аттрибуциясы* деп атайды. Мысалы, сабаққа кешігуінің себебі – өзінің ерте шықпағанында емес, автобустың уақытылы жүрмеуінде. Үшінші біреулер *стимулды аттрибуциядан* көреді, яғни кәні зат деп есептейді. Мысалы, азық-түлік салынған сөмке құлап қалды, оған сөмке дұрыс тұрмағаны себеп.

 Мұнымен қоса, біз *ішкі және сыртқы аттрибуцияға* да кезігіп жатамыз. Мысалы, емтиханнан жақсы баға алып, оны сол адамның білімінң жоғарылығы, ойлау қызметінің артықшылығы деп түсіндірсек, мұның ішкі аттрибуция болғаны; ал егер бұған оңай билеттің түсуі, не емтихан барысында шпаргалка қолдануға мүмкіндіктің болуы деп ұғынсақ, сыртқы аттрибуция.

 Каузальды аттрибуцияны зерттеу барысында психологтар мынадай қызық жәйтті анықтаған: адамдар көп жағдайда оң нәтижелерді - өздеріне, ал жағымсыз нәтижелерді - жағдайға телиді екен.

 Сонымен қоса, стереотиптеу (грекше – қатты, белгі, із) деген түсінік бар. Стереотип – бұл адамның не құбылыстың тұрақты бейнесі, яғни аз ақпарат болғанда біздің жүгінетін жаңсақ нанымдарымыз. Көптеген стереотиптер біздің санамызда ата-аналарымыздың берген тәрбиесі арқылы қалыптасады.

 *Этникалық* стереотиптер әрдайым дұрыс бола бермейді. Мысалы, ағылшындардың сыпайы болатыны туралы, славяндықтардың құпиялылығы туралы стеоретиптер. Этникалық стереотиптер фольклорда, анекдоттарда көп көрініс табады.

 *Кәсіби* стереотиптер тұрақтырақ болып келеді. Мысалы, сол салада істемей-ақ, біз математиктердің қателеспейтінін, әскерилердің тәртіпті жақсы көретінін, сатушылардың – алдампаз болатынын, шенеуніктердің бюрократтығын білеміз. Яғни әр саланың өз нанымы бар.

 Қарым-қатынастағы бірлескен іс-әрекет адамдардың бір-бірін дұрыс түсініп, ұғына білгенінде, серігінің қандай екенін анық білгенде нәтижелі болады. Бұл өз кезегінде іскерлік қарым-қатынас мәдениетін арттырады.

 Бұл фактордың ықпалы сонда, әр түрлі тең жағдайлар кезінде адамдар бір-біріне кеңістік жағдайында неғұрлым жақын болған сайын олардың өзара тартымдылығы мүмкін болады. Бұны анағұрлым тығыз араласатын адамдарда ортақ ақпараттар, ортақ сұрақтар мен мәселелер болуымен түсіндіруге болады.

 Тұлғааралық аттракцияны өлшеу әдістері. Дж. Морено «социометриялық тест» ұсынды. Адамға ол қандай да бір жұмысты немесе әрекетті орындағысы келетін адамды, сонымен қатар қандай да бір істі атқарғысы келмейтін адамды (сіз кімді басшы ретінде көргіңіз келер еді? Сіз кіммен демалысты өткізгіңіз келмейді?) атауын ұсынады. Социограмма топ мүшелері арасындағы тұлғааралық артықшылық берулер туралы ақпаратты жалпылайды, сонымен қатар олардың арасындағы коммуникативтік байланыстарды анықтайды.

Адамдар арасында тарихи қарым-қатынас бәрінен бұрын тікелей бірлескен еңбек іс-әрекетінде пайда болды және құралды. «Қарым-қатынас» сөзінің түп төркіні сол, «бірлескен» деген сөз. Іс-әрекет және қарым-қатынас адамның әлеуметтік тұрмысының екі жағын бейнелейтін екі бірдей мәнді категория ретінде қарастырылуы мүмкін. Қарым-қатынас іс-әрекеттің алғышарты, жағдайы, ішкі немесе сыртқы факторы рөлін атқаратын жақтары ретінде ұсынылуы мүмкін [180. 16 б.]. **Лобанов**

Әрқайсымыз адамдармен қарым-қатынас барысында өзіндік қиялға ие боламыз, әрқашанда сыртқы белгілері бойынша олардың ішкі психологиялық жағдайын қайта жасап отырамыз. А.А. Бодалев пайымдауынша: «Сезімдер мен ойларды ойша қайта жасау индивидте өзге адаммен тікелей бірлескен іс-әрекет барысында жүзеге асады. Бұл жағдайда қиял іс-әрекеті индивидуум әрекеттерін, сөйлеу мазмұнын, өзге тұлғанның іс-әрекет қасиетін тікелей қабылдау негізінде өтеді» [181. 52 б.]. **Кан-Калик В.А.**

Студенттердің жоғары оқу орнындағы жетістігі таным және қарым-қатынастада даму нәтижесі деңгейінің барлық психикасының негізгі құрылымымен байланысты, олар бірлескен іс-әрекеттегі: интеллектуалды, эмоциялық, мотивациялық және т.б. Әлеуметтік жетілудің бірінші факторының мазмұны барлық психика құрылым асты зерттеліну көрсеткіштерімен анықталады: зейін, интеллект, мінез-құлықтың эмоциялық-ерік бейнесін сипаттайтын тұлғалық ерекшеліктер, сонымен қатар бағытталудың құрылым асты көрсеткіштері болып табылады.. Одан басқа бұл факторға белгілі мөлшерде тұлғаның әлеуметтік тәжірибесінің сипаттамасы және жасерекшелік көрсеткіші де кіреді. Бұл фактордың көрсеткіш кешені адамның үйлесімді тұлғааралық бірлескен іс-әрекеттегі қабілеттілігі немесе қабілетсіздік бейнесі туралы түсінікпен сәйкестенеді [182. 7 б.]. **Сиомичев А.В.**

Қатынас – бұл субьектілердің қоршаған әлем обьектісімен немесе басқа субьектімен өзіндік байланыс, нәтижесінде пайда болатын олардың тікелей бірлескен іс-әрекеті яғни бір жақты рационалды таным немесе эмоциялық және мінез-құлықтық формада сақталуы. Біз қарым-қатынас бойынша серіктесімізге өзіміздің сөзіміз, эмоция және әрекетіміз арқылы оған деген қатынасымызды жеткіземіз.

 Тұлғаның дамуы – бұл бір сәтке де тоқтамайтын және әр түрлі биологиялық (тұқымқуалау) және әлеуметтік (орта, тәрбие) факторлардың ықпалымен жүзеге асырылатын үздіксіз процесс.

Психология ғылымында “өзін-өзі түсіну” термині “өзін тану”, “өзіне қарым-қатынас”, “өзіне талдау жасау” сияқты түсініктерге қатысты қолданылады. Дэймон мен Харттың еңбектері арқасында өзін-өзі түсіну бөлімдері шетелдің даму психологиясының жаңа оқулықтарына бөлім болып енгізілді. Эмоциялық жағдайлар өзін-өзі түсінудегі дамумен тығыз байланысты. Осылайша эмоциялық аймақтың қалыптасу прогресі 2-3 жаста байқалады, осы уақытта балалар өзінің психикалық және физикалық менін сезіне бастайды.Уақыт өткен сайын өзін-өзі түсіну қиындатыла бастайды және тұлғанаң дамуына әсерін тигізеді [183. 105 б.]. **Романова А.И.**

Ендеше, тек эмоциялық ой бар, бұл ізденіс, рухани және шын мәніндегі белсендірілген ойлау. Эмоция дегеніміз - адамдар мен жануарлардың өз айналасындағы ортамен қарым-қатынасы негізінде пайда болатын шағын жағдайлық көңіл-күйлер. Эмоция термонологиясы қазіргі психологияда өте бай: эмоция, сезім, уайымдау, жоғарғы сезім, көңіл-күй, аффект, қарым-қатынас, эмоциялық реакция, эмоциялықжағдай ретінде және ол тұрақты факт **болады** [184.145 б.]. Буров А.И.

**9 дәріс. Қарым-қатынастың коммуникация ретінде талдануы және оны эксперименталдық зерттеу.**

Қарым-қатынастың жеке тұлғалардың психикалық ерекшеліктерінің көрініс табуына ықпалы, ең алдымен, топ мүшелерінің өзара байланыстылық деңгейімен анықталады.

Шындығында, қарым-қатынас үнемі тұлғаның аффективті және когнитивті даму салаларына тек қана оң ықпал етпейді. Оның тұлғаның психикалық ерекшеліктерінің көрініс табуына ықпалының қарқындылық деңгейі бірқатар факторларға негізделген, оларға мыналар жатады:

· атқарулы қызмет ерекшеліктері (оның мазмұны, күрделілік, мәселелік, талқылану деңгейі және т.с.с.);

· субъектінің жеке психологиялық сипаттамалары (коммуникативті емес міндетті орындау барысындағы белсенділік деңгейі, оған қосылу, мотивация сипаты, бірлескен іс-әрекет бойынша серіктестермен өзара әрекетті ұйымдастыру мен қолдаудағы жеке мүмкіндіктер, қарым-қатынас тәжірибесі, тұлғаның коммуникативті қасиеттері және т.с.с.);

· әлеуметтік-психологиялық сипаттамалар (өзара әрекеттің келісімге негізделу деңгейі, оның бағыттылығы, топтың құрылуы және т.с.с.);

· ситуациялық факторлар (жағдай ерекшелігі, оның кеңістіктік-уақыттық сипаттамалары және т.с.с.).

Қарым-қатынас дәстүрлі түрде мінез-құлықты және өзін-өзі реттеудің маңызды құралы ретінде қарастырылады. Қарым-қатынас процесі іс-әрекеттің нәтижелеріне өзара бақылауды қарқындатады, оған қатысушылардың әрбірінің жалпы топтық нәтижеге қосқан үлесін бағалауға жағдайлар туғызады, күш-жігерді үйлестіруді талап етеді, бұл, өз кезегінде, өзара әрекет процесіне қатысушының әрбірінің өзін-өзі бақылауын, өзін-өзі реттеуін күшейтуге әкеледі (Б.Ф. Ломов, А.В. Мудрик, Н.Н. Обозов және т.б.).

Педагогтар тарапынан қарым-қатынасқа деген үлкен қызығушылық барлық білім беру іс-әрекетінің бірлескен іс-әрекет түрлерінің оның түрлі формаларында және түрлі әдістермен жүзеге асатын кешені ретінде таныла алатындығынан туындап отыр. Олардың шын мәнінде көлемді және алуан түрлі екендігін атап өте отырып, бұл процесте диалогтың жетекші рөл атқаратындығын да атап өткен дұрыс.

Қарым-қатынас бойынша мамандар дәстүрлі түрде диалогты қарым-қатынастың өзекті факторы ретінде көрсетеді (А.В. Брушлинский, Дж. Вертч, П. Гриффин, Б.Ф. Ломов, А.В. Мудрик, В.А. Кольцова, М. Коул, Л.А. Радзиховский және т.б.). Ішкі және сыртқы диалогтың жүйе құрушы және ұйымдастырушы қызметтерін қарастыру нәтижесінде соңғы кезде өзара байланыста қарастырылып отырған қарым-қатынас және таным процестеріне үлкен мән беріліп жүр.

Қарым-қатынас жағдайларында сыналушылар іс-әрекетін бақылау елеулі түрде өзгереді. Іс-әрекет жағдайларын оның мақсаттарымен қатыстыру түрінде жүзеге асатын өзін-өзі бақылау бірлескен іс-әрекетке өзге де қатысушылар тарапынан сыртқы бақылау арқылы толықтырылады. Оны бірлескен іс-әрекетке қатысушылар бір-бірінің іс-әрекет нәтижелеріне берілген әр сипаттағы бағалар түрінде, өзара түзету, айқындау, мақұлдау, теріске шығару арқылы жүзеге асырады.

Сыртқы бақылау ықпалымен, шешкелі отырған мәселеге назарды шоғырландыру, сыналушы жүзеге асыратын іс-әрекетке жауапкершілікті көтеру, үнемі өз іс-әрекетінің нәтижелерін бірлескен іс- әрекетке өзге де қатысушылардың есебінен өзін-өзі бақылау тереңдей түседі.

Қарым-қатынастың маңызды жеке психологиялық мазмұны басқаны субьекті ретінде түсінудің ерекшеліктерін анқтайды. Бірлескен іс-әрекеттегі басқаға маңызды тұлғаның қасиетін түсінудің психологиялық ерекшеліктері /түсінік деңгейінде/ оның жыныс-жасерекшелік және индивиттік сипатына белгілі дәрежеде тәуелді [193. 20 б.]. **Князев В.Н.**

Бақылау қызметі бірлескен іс-әрекетте қарым-қатынас орындайтын реттеу қызметімен тығыз байланысты. Бір-бірінің іс-әрекет нәтижелеріне баға бере отырып, қарым-қатынастағы серіктестердің белсенділігін тежеумен қатар ынталандыра да алады.

Қарым-қатынас процесінде сонымен қатар ойлармен және сезімдермен алмасу жүзеге асырылады, белгілі бір жағдайларда қарым-қатынасты оңтайландырып, адамдар арасында неғұрлым тығыз байланыстарды қалыптастыра алатын топтық эмоциялық күй-жағдайлар туындайды.

Е.И. Исаев, С.В. Пазухина зерттеулерінде бағалаудың мағыналы табиғатын анықтау бойынша жеке тұлғаның санасында объектілер арнайы қарым-қатынас, психологиялық білімді студенттер игеруінде ерекше зерделі бағалылық қалыптасады. Осы кезде доминантты қажеттіліктер мен қызығушылықтар болашақ педагогтардың психологияға қарым-қатынасын анықтайды. Нәтижесінде студенттер жеке және профессианальды мәселелерін психологиялық әрекеттер арқылы шешімін табуға тырысып, ол оқыту мен тәрбиелеу процесіне әсер етеді. Олардың зерттеулерінің нәтижесінде студенттердің танымдық эмоциялық, ерікті қасиеттерін қалыптастыруға болады.

 Болшақ педагогтардың психологияға мәнді-құнды көзқарасын қалыптастыру негізгі үш кезеңді қамтиды:

1. жеке тұлғаның өзін бағалауы;
2. студент санасында өз өмірін тұлға ретінде сезінуі;
3. практикалық іс-әрекетке құнды-зерделі көзқарас экстериоризациясы **[194. 5 б]. Исаев Е.И.,**

А.Н. Леонтьевтің іс-әрекеттің құрылымдылық сызбасы қарым-қатынастың маңыздылығына бірқатар артықшылық берді. Біріншіден, қарым-қатынастың құрлымы барынша ойластырылған және операцияланған, басқаша айтқанда, нақты құрлымдық компоненттері болды. Екіншіден, қарым-қатынасты іс-әрекет ретінде қарастыру оны адамның өзе іс-әрекеттерімен салыстырып, оның жалпы адам өміріндегі маңызын түсінуге мүмкіндік берді. Үшіншіден, қарым-қатынасты іс-әрекет ретінде түсіну оның ішкі, қажеттілік-мотивациялық қырын бірінші орынға шығарып, зерттеуді қарастырылып отырған коммуникативтік операцияларды жай ғана тіркеп отыру аясынан шығарып жіберді. Қарым-қатынастың сыртысқы және ішкі қабаттары тұтас психологиялық категорияның өзара байланысты мәнді элементтерін анықтайды [195. 27 б.]. **Леонтьев А.А. 1997**

Қарым-қатынас жағдайларында оған қатысушылардың әрқайыссында өзіндік бақылау процесстері белсенді жүреді, «үздікті» және «қауіпті», яғни сыналушылардың біреуі де нақты жаңғырта алмайтын орындарды нақтырақ сезінеді. Қарым-қатынас ақпаратты біріншіден екіншіге және керісінше аударатын оператор рөлін атқаруы мүмкін.

Ғылыми- техникалық прогресс адамзат іс-әрекетінің барлық түрлерін компьютеризациялауға жетелейді. Адамдардың бірлескен іс-әрекеттері де шеткерілмейді. Компьютерлер арқылы өзара хабарламалар алмасудың техникалық мүмкіндігі ақпараттардың электронды таралу құралы мен оларды электронды өңдеу құралдарымен бірігуімен дайындалған. Мұндай бірігудің нәтижесі ретінде пайда болған телематика адамдар арасындағы қарым-қатынастың компьютермен жанамаланған шынай негізді құрайды. Телеконференциялар (немесе компьютерлі конференциялар) және электронды пошта мұндай қарым-қатынастың әртүрлілігі болып табылады.

Компьютерлерді қарым-қатынас құралы ретінде қолдану қоғамдық тәжірибеге енді, бұл коммуникативті процесстердің жанамалануының жаңа тәсілдерінің психологиялық салдарын зерттеуді өзекті етеді. Мұндай зерттеу телематикалық жүйелерді жасау тәжірибесі үшін де, адами қарым-қатынастың даму тенденцияларын болжау үшін де маңызды. Қазіргі уақытта қарым-қатынас мәселесі психологияда орталық орындардың бірін алады. Қарым-қатынас процестері ерекшеліктерін олардың компьютермен оңтайландырылуы психологиялық ғылымға тек елеулі үлес қосып қоймай, сонымен қатар қоғамды ақпараттандырудың әлеуметтік аспектілерімен байланысты тартысты мәселелерді шешу барысында басым аргумент қызметін атқаратын эмпирикалық зерттеулер көрсеткіштері әдіснамалық тұрғыда негізделген ұсыныс ретінде байқалады [196. 5 б.]. **Войкунский А.Е.**

Біздіңше, «өзара қатынастар» ұғымын анықтай отырып, термин семантикасына сәйкес мұның, ең алдымен, міндетті түрде бірлескен іс-әрекетінде «жеке тұлғалар ретіндегі өзара қатынас» екендігін атап көрсеткен жөн (К. Маркс және Ф. Энгельс). Осының барысында бірлескен іс-әрекет жағдайлары қайтымдылық және симметриялылық қасиеттеріне ие болады. Шындығында, менің барлық өзге адамдарға деген қатынастарым өзара қатынастар ретінде қарастырыла алмайды.

Өзара қатынастар – бұл тікелей тұлғааралық қатынастар. Олар «бетпе-бет» тікелей болуы мүмкін немесе қандай да бір коммуникация құралдары арқылы (телефон, телеграф, радио, теледидар) жүзеге асуы мүмкін, бір мезгілде болуы немесе кейінге қалдырылуы ықтимал (мысалы, хат жазысу барысындағыдай), бірақ оларда әрқашан да нақты бірлігінің сақталу мүмкіндігі орын алады.

Егер өзара қатынастарды тұлғаның ішкі күйі ретінде қарастырсақ, онда қарым-қатынас олардың бақыланатын, бірлескен іс-әрекетте көрініс табу және жүзеге асу процесі ретінде түсіндіріледі: қарым-қатынас – бұл тұлғааралық қатынастар жүзеге асатын, көрініс табатын және қалыптасатын, адамдар арасындағы ақпараттық немесе заттық және т.с.с. бірлескен іс- әрекет [197. 9 б.]. **Коломинский Я. дисс.**

Мәселені зерттеудің күрделі болу себебі қарым-қатынас адамзат өмірінің барлық саласын қамтиды. Әрбір зерттеуші қарым-қатынас процесін өзінің нақты сұрақтарымен қарастыра отырып, тұлғалық ерекшеліктерін кешенді түрде бір шекарасын қамтиды. Нақты қарым-қатынаста болуды зерттеуге көптеген теориялық , эксперименттік жұмыстар арналған. Алайда бірлескен іс-әрекетегі және оның бағыттарының өзгеруін зерттеу салыстырмалы түрде алғанда жақыннан бері қаралған [198. 4б.]. **Мельникова Н.М.**

 Түрлі эксперименттік зерттеулер балалардың адаммен байланысты сыртқы ықпалға – адамның дауысынан ана тілінің фонемаларына дейін ажыратуға, әлеуметтік материалмен интеллекуалдық операциялар жасай алу (Д.Б. Годовиков) мүмкіндігіне қатысты қалыптасатын таңдамалылық феноменін (басқаша айтқанда асқан сезімталдық және барынша дифференциациялылықты) анықтады. Жүргізілген зерттеулер ересектермен қарым-қатынас бала іс-әрекетінің ішкі жоспарын (А.В. Болбочан, Г.И. Капчелия), эмоционалдық күйзелістерінің аумағын (С.Ю. Мещерякова, А.И. Сорокин), балалардың танымдық белсенділігін (Е.О. Смирнова, Т.А. Землянухина) ерік пен жігерін (Г.И. Капчелия, Е.О. Смирнова), өз-өзін түйсінетіні мен бағалайтынын (Н.Н. Авдеева), қатарластарымен қарым-қатынасын (Л.Н. Галигузова) анықтайтынын дәлелдеді

 Е.В. Залювовскаяның «Бірлескен іс-әрекет жағдайында коммуникативті кедергілерді жеңу» атты ғылыми зертеуінде бірлескен іс-әрекеттегі еңбек қызметі арқылы қарым-қатынас адам өмірінің қажетті шарты, олардың айналасындағы әлемді және өзіндік танымын жүзеге асырады. Жеке адамның тұлға ретінде қалыптасу процесі қарым-қатынаста атқарылады.

 Е.Е. Караванова мен Л.В. Матвееваның экспериментік зерттеуінде теледидарлық қатынас – бұл тұлғааралық қарым-қатынастарға тән барлық ерекшеліктер мен құрамдас бөлшектерден тұратын *жанама түрдегі тұлғааралық қарым-қатынас* деген тұжырымға негізделген үлгісіне сүйене отырып олар з***ерртеу мақсаты:*** тәжірибеге қатысушылардың пікірленінің нәтижесінде 5 кезең бойынша қарастырды:

* Іс-әрекеттік (көрермендердің телеэкрандағы нақты кейіпкерлердің іс-әрекеттеріне қобалжумен айқындалады)
* Когнитивтік (бағдарламадағы танымдық ақпарат);
* Эмоциялық (көрермендердің аффективті көңіл-күйлері)
* Экологиялық (кейіпкерлердің телевизиялық жағдайдың кеңістігінде әрекет ету мекенімен байланысты, адамның экологиялық айналасын көрсету арқылы автордың әлемге, қоршаған ортаға деген қарым-қатынасын айқындайды)

**10 дәріс. Қарым-қатынастың түрлері меңгеруді ұйымдаструды.**

Жесттер

 Қарым – қатынаста үлкен ролді қол жесттері атқарады. Ең бай жестикуляция француздар мен италияндықтарда. М: француздар бір зат туралы жақсы нәрсе екенін айтқысы келсе, олар үш саусағын біріктіріп, ерніне әкеліп, оны сүйгендей болады. Ал егер олар екінші саусағымен мұрынның шетін сүйкесе, ол ескертуді білдіреді. Италиандықтарда да осыған ұқсас, олар екінші саусақтарымен мұрынның шетін түртеді, бұл да ескерту.

 Бақа мәдениеттерде де дәл солай. М: егер адамға қаратып екінші саусақты шошырайтса – бұл агрессивтілік, ал егер қолы ашық болса – бұл жақсы қатынастың белгісі, қызығушылық белгісі – бастың шайқалуы немесе бір жақа қарай қисаюы. Ал белдегі қол – биліктің немесе доминанттылықтың белгісі.

 Жай ғана қолды қысуда үлкен информация жатыр. Жайлап қол беретін адамның мінез де жұмсақ және керісінше. М: суретшілерде, әншілерде, хирургтарда да қол қысымы жұмсақ немесе олар тіпті қол беруден қол тартады.

 Бұл қол беру әдеті баяғы заманнан келе жатыр. Баяғыда адамдар кездескен кезде бір-біріне қолдарын ашып көреткен, бұл қару жоқтығының белгісі. Қазірде бұл жест үлкен өзгерістерге ұшыраған: қолмен (ауада) сәлемдесу, қолды кеудеге салып сәлемдесу, т.б.

 Қол беру арқылы информацияның, сонымен қатар болашақ қарым-қатынас стилінің 3 түрі алынады:

1. Басымдылық (партнер олын қатты қысады)
2. Жол берушілік (жай қысым)
3. Теңдік

 Бұл информация бейсаналы түрде беріледі.

 Ч. Дарвиннің айтуы бойынша: жесттердің бәрі баяғы заманнан бері келе жатыр. М: жымию (улыбка) – агрессивтілік, тіс көрсету – жануарлардан келеген. Бірақ, қазір достастық жесттерімен бірігіп, ляззат алуды, ақкөңілділікті білдіреді.

 Югославиялық ғалым Р. Волос орыс мәдениетін зерттеу барысында, жесттердің классификациясын бөліп шығарды:

* «Мен – жесттер» - білмеушілік-иықты қысу, қанағаттану немесе ляззат алу – тілмен ерінді жалау, т.б.
* «Күшейту жесттері» - ақшаның жетіспеушілігі- 2 саусақты бір-біріне сүйкеу, т.б.
* «Сандық жесттер» - үлекендік – қолды екі жаққа созу, т.б. М: қолмен есептеу, европада керісінше, саусақтар ашылады.
* «Ол – жесттері»
* «Қорғаныс жесттері»
* «Эпитеттік жесттер»
* «Сөйлеуді тоқтату жесттері»

 Кейде жесттер адамдарға сөйлеу барысында кедергі жасайды. Сонымен, жесттер адамның жанын көрсетеді.

Поза

 Біз өз сезімдерімізді дене қимылдарымен көрсете аламыз. М: ашықтылық – партнермен қырмен емес, алдымен тұру. Отырған адамның денесінің алдына қарай еңкіштігі – симпатия, ал керісінше, артқа қарай отырып, кеуденің алдына шығуы, өзіндік жоғары бағалау белгісі.

 Поза адамның бет мимикасыеа қарағанда, оның жан күйі туралы информацияны көп береді. Біздің жүрісіміз, отырысымыз, ұйқыдағы позамыз – қосымша информацияның негізі. Өйткені, адамды балалық шақтан бастап, бет мимикасын басқаруды үйретеді, ал позаға ешқандай көңіл бөлінбейді. «Қолды белге салу» позасы, құстардан келген, агрессивтілік, дайындық жесті. Сонымен қатар, бұл мақсатқа жететін адамның позасы, және ерлер әйел адамдардың көзінше бұл позаны көп қолданады - өз басымдылығын көрсетеді.

 Аяқты біріктіріп отыру – активтілік, өмірсүйгіштік, бастағанды соңына дейін бітірмеу.

 Аяқты бірінің үстіне бірін салу – эгоистілік, өзіне басқалардың көңілін аудару, басқалардың көзінше өз білімін көрсету.

 Аяқ алдына қарай созылған (біреуі кішкене алдында) – нақты емес мінез – құлық, өзін ақылды санайды, өз кемшіліктерін ескермейді.

 Американдық психиатр Самуэль Дэнкель адамның ұйықтағандағы позасы мен мінез-құлқының байланысын анықтаған. Қырмен бүрісіп жату – балалық сезімнің басымдылығы, өз сөзінде тұрмау, бұл сезімтал, эмоционалды, импульсивті адамдар.

 Етбетінен ұйықтайтын адамдар - өздеріне сенімді адамдар, пунктуалды, есептегіш, өз ойын айта алатын, билікті адамдар.

 Шалқасынан жатып ұйықтайтындар – қарым – қатынасқа тез түседі, ақкөңіл, жұмыста және үйде көнфликтіге түспейді, С. Дэнкельдің айтуы бойынша, бұл адамдарды балалық шақта ата-аналары көп еркелеткен.

Дыбыс пен иістер

 Коммуникация прцессінде акустикалық жүйенің иағнасы зор. Бұған дауыстың қасиеті (тембр, жоғарылығы, тоналдылығы, т.б.), интонация, сөйлеу темпі, фразалық және логикалық басымдылық, т.б.

 ***Сөйлеу темпі*** – баяу, өте баяу, жылдам және өте жылдам бола алады. Танымал режиссер К.С. Станиславский: «тез айтылған сөздер мағнасыз болады» деген.

 Ал Норман Миллер және оның Солтүстік Калифорния Университетіндегі коллегаларының анықтауы бойынша, шындық сезімі адам тез сөйлегенде көбейеді. М: Лос-Анджелес тұрғындары «кофе зияны» темасына сөйлегендердің ішінен, тез сөйлегендерді (минутына 190 сөз) баяу сөйлегендерге (минутына 110 сөз) қарағанда, объективті, интеллигентті және ақылды деп есептеген. Және тез айтылған ақпарат сенімдірек болады.

 Ең мағыналы фактор сөйлеу темпі. Егер жарнаманы 25% жылдамдатса, тыңдаушылар оны баяғыша нақты түсініп, сөйлеушіні шынайы және интеллигентті деп есептеп, ақпаратты қызығырақ санады. М: Дж.Ф. Кеннеди - өте эффективті оратор ретінде танымал болды, ол минутына 300 сөзге дейін айта алатын. Тез айтылатын сөйлем, артық жаман ойларды жояды. Бірақ егер тыңдаушы шетел азаматы болса, бұл жағдайда баяу сөйлеу – түсініспеншіліктің негізі.

 ***Сөйлеу тоны*** – бұл дауыстың түсі. Кейде дауыстың тоны айтылған сөзге қарама –қарсы мағна береді. М: Иә немесе Жоқ сөздерін әртүрлі сезімдермен айту. Сөйлеудегі әртүрлі паузалар, жөтелдер, жылау, күлу де үлкен мағна атқарады. Сондықтан кейбір адамдардың дауыстарын біз есте сақтай алмаймыз, олар қызықсыз.

 Дауыс – сезімдер көрсеткіші. Дауыс қатты шығатын, жай шығатын болып бөлінеді. Өте жай немесе өте қатты дауыс өте жағымсыз естіледі. Бірақ дауыстың шығуы ситуацияға байланысты. Кейде қатты дауыс-агрессивтілік белгісі, ал жай дауыс-сенімсіздік, нәзіктік белгісі.

 Дауыс қасиеттерін (ырғақ, темп, интонация) және олардың коммуникацияға әсерін зерттейтін ғылым – паралингвистика, сөйлеу қасиеттерін бөліп көрсеткен.

1. Эмоционалды-эстетикалық ерекшеліктер – адамның сөйлеу объектісіне қатынасын көрсетеді.
2. Биофизикалық айырмашылықтар – жыныс, жас, темперамент, сөйлеушінің ішкі күйін анықтауға көмектеседі. Эксперттер сөйлеушінің жасын ғана анықтап қоймай, немен ауыратынын да анықтай алады.
3. Индивидуалды-жеке көрсеткіштер – адамның басқа адамнан айырмашылығын көрсетеді. Осы қасиеттер арқылы біз телефоннан адамды танимыз. Пародистер осы көрсеткіштерге сүйенеді.
4. Әлеуметтік-кәсіптік көрсеткіштер жүйесі – адамның қоғамдағы орнымен (кәсібімен) байланысты. М: бастық, мұғалім.
5. Ұлттық-әлеуметтік көрсеткіштер – акцент, қандай да бір елге қатынас және оы тану, бұл баалалық шақта қалыптасады.

 ***Коммуникативті дағдылар:*** рефлексивті және рефлексивті емес тыңдау.

 Рефлексивті емес тыңдау – көңіл бөліп сөйлемеу.

 Рефлексивті кыңдау – кері байланыс, парафраз қолданылады, қандай да бір сұрақты шешуде олданылады.

 ***Ольфакторлы жүйе –*** иіспен байланысты. әрбір адамда индивидуалды иіс болады. М: киімді қанша рет жуса да, ол адамның иісін жоғалтпайды. Қазіргі кезде иістер саналы түрде қолданылады. М: лаванда иісі – қорқыныш сезімін басады.

**11 дәріс. Тұлғааралық қатынастарды ұйымдастыру және қолдау функциясы.**

 "Синтонистик" деген атау "синтония" сөзінен шыққан, яғни "іштей және сырттай үйлесімділікте болу" дегенді білдіреді. Қарым-қатынастың синтотистік үлгісі нейролингвистикалық бағдарламалау аясында жүзеге асырылады. Нейропсихологиялық бағдарламалау – бұл психология, лингвистика, математиканың өзара қосындысының нәтижесі: НЛП әдістері педагогика, менеджмент, психотерапия, бизнес саласында табысты қолданысқа ие. Синтотистік үлгі қарым-қатынастың негізгі біліктерін ажыратып (айқын мақсат, аса сезімталдық, икемділік, конгруэнттілік, раппорт, қоры), оның бөліктерге немесе қадамға бөліну процесін көрсетеді. Егер сіз адамдармен өзара табысты қарым-қатынас жасағыңыз келсе, онда арнайы практикалық жаттығулар көмегімен жоғарыдағы қадамдардың техникасын меңгеруіңіз керек.

 Қарым-қатынастың синтотистік үлгісі қарым-қатынасты қабылдау мен ойлаудың күрделенген өзара қатынасының нәтижесі ретінде қарастырады (қабылдау + ойлау = қарым-қатынас). Қарым-қатынас процесі қабылдаудан басталады. Міне, нақ сол арқылы адам баласы өзін қоршаған ортамен және айналадағы өзге адамдармен байланыс орнатады. Біздің сезім мүшелеріміз қоғамдағы шынайылық жөніндегі ақпартты жинақтау үшін ашатын бес есікке ұқсайды. Бұл «есіктерді» санамыз өз кезегімен ашады: бір адамдар алдымен заттың суретін көріп, содан кейін иісін сезсе, басқаларда – дауыс естіліп, затты ұстап көреді. Бұл өте тез өтетін кезектілік, тез өтсе де кезектілікке жатады. Біздегі соқыр сезім ақпаратты бір мезетте жан-жақтан қабылдай алады, әрі санаға қарағанда анағұрлым көп ақпарат алады. Қарым-қатынастың синтонистік үлгісі әрбір адамда өзінің «қабылдауға ыңғайлы есігі» - яғни, басқаларға қарағанда, көбірек сенетін репрезентативті жүйесі бар деген идеяға сүйенеді. Мысалы, егер сізге жағымды жүйе көзге көрінетін болса, онда сіз әлемді «сурет» ретінде есте сақтап, қабылдайсыз. Демек, жетекші репрезентативті жүйе сырттай көз қарашығының қозғалысына, қарым-қатынас үстінде қолданылған сөзге, дем алуы ерекшелігіне, тіпті тұрған тұрыстан да байқалатыны анық.

 Егер де сіз әңгімелесетін серігіңіз қандай репрезентативті жүйені қалайтынын білсеңіз, онда оған қабылдауға «ыңғайлы» болатын үлгіге сәйкес сөздер қолдана аласыз. Көру арқылы ғана қабылдайтын адамдар бір сөзді оңай түсінсе, дыбыстық және кинестикалықтар – келесілерін жеңіл ұғады. Егер сіз әңгімелесушіңіздің жетекші репрезентативті жүйесіне сәйкес, әңгіме өрбітсеңіз, сізбен қарым-қатынас орнату жеңіл және өзара түсіністікке бірден жетуге болатын адам деп қабылдайды.

 Адамның қандай репрезентативтік жүйені қалайтынын қалай білуге болады? Ол үшін адамды мұқият зерттеу керек. Олардың көпшілігі өз қолданысындағы сөздерді ғана айтады. Оған қоса адамның іс-қимылы да көп нәрсені айтады: көз қарашығын ойнату, екпіні мен дауыс нақышы, дем алысы, тұрған тұрысы. Мұндай маңызды қырды қолдан жасау мүмкін емес, ол сананың ең түкпірінен берілетін сигнал, тек қана оны көре білуге үйреніп, қолдану керек.

 **Көзбен шолушы репрезентативті жүйелі адам,** бір әңгіме айтар алдында дәл қазіргі сәтте не болып жатқанын анықтау күшін есінде қалған суреттерді санамалап, жүйелейді. Бұл процесс өте тез өтеді және осы кезде оның көздері шамамен 60 см қашықтықтағы нүктеге қадалуы мүмкін. Егер сіз сол нүктеге тұрсаңыз, онда адамның ойлауына кедергі жасайсыз. Ол тіпті бұл үшін сізге ренжуі мүмкін. Көзбен шолушы адамдардың сөзінде көбінесе; "көру", "анық", "бейнелі", "сіздің нені меңзеп тұрғаныңызды көріп тұрмын" т.с.с. кездеседі. Олардың сөйлеу екпіні дыбыстық және кинестикалық репрезентативті жүйелі адамдарға қарағанда болады.

 **Дыбыстық репрезентативті жүйелі** адам, сөйлер алдында ішкі дауысын тыңдайды. Оған таңдау жасау қиынға соғады: оның ішкі дауысы қайсын тыңдарын білмей, үнемі пікірталас жүргізеді. Мұндайда оның көзі үнемі жүгіріп тұрады. Дыбыспен қабылдайтын адамдарда "мен сізді тыңдап тұрмын", "ақылға салып көрейік", "дауыс ырғағы", "не деген үн", "айғайлар" т.б. сөздер жиі қолданылады.

 **Кинестикалық репрезентативті жүйедегі** адамдар сөйлер алдында, өздерінің сол сәттегі сезіміне қарайлайды. Бұл кезде оның назары ықтиярсыз төмен оңға қарай қарап тұрады. Кинестектерде "тиісінше", "ұстау", "сезіледі", "аурушаң", "ауыр", "проблеманың ұшы көрінеді", "жүрекке ауыр тиіп тұр", т.б. сөздер көп болады.

 Адамдардың классикалық триадасына тағы да бір - **"парасатты адам"** немесе **"компьютер" –** типі қосылады. Бұлар өздерінің түйсігінен гөрі, атауларға, белгілерге, сөздерге, "зат белгіге" көңіл аударады. Олар бұл сөздермен өз сезімі мен бейнелерін айқындайды. Олардың көз қимылын анықтау қиын, қолданыста сөздері: "анықтау керек", "талқылап көрейік", "жүйелеу", т.с.с.

 **Қарым-қатынастың басты шеберліктері: 1. Күтілетін нәтижені анықтау.** Нәтижесіз қарым-қатынас – мақсатсыз саяхаттауды білдіреді. Нәтиже дегеніміз – бұл сіздің нені көріп, естіп және сезгіңіз келетінін білдіреді. НЛБ-да мақсатты нақтылаудың бес әдісі ұсынылып, оны нәтижеге айналдаруды береді: 1) нәтижені нақтылау (қалаған нәтижені нақты анықтаңыз); 2) нәтижені жағымды формада құрастыру, мысалы: "Бай болғым келеді" - позитивті дұрыс нәтиже, "кедей болғым келмейді" немесе "Күлкілі көрінгім келмейді" – бұлар керсінше фрмада құралған нәтижелер. Сондықтан бұл қарым-қатынастың тиімсіз формасы. Шынында да, адам баласына өзі қаламайтын нәрсеге ұмтылуының еш мәні жоқ. Одан гөрі өзі қалап, таңдаған мақсатына ұмтылса ғана табысқа жетеді. Сондықтан жағымды формада құрастырған жөн. 3) нәтиженің сенсорлы көрсеткіштердің мүшеленуі. Ол үшін мынадай сұрақтарға жауап беру керек: "Мен мақсатыма жеткеннен кейін, не болады?" , "Мен не істеуім керек?"; 4) қарым-қатынас жасаушы қарсыласыңмен нәтижені келісіп алу: Көптеген адамдар сізге мақсатыңызға жетуге көмектеседі, бірақ бұл жерде өз мақсатына жете алған жағдайда ғана. Егер сіз мақсатыңызға өзгелерге кесірін тигізу арқылы жетпекші болсаңыз, демек, сіз айлалы әрекетке барғансыз. Соған қарай өзге адамдар сіздің табысыңызға жасырын немесе ашық кедергі жасайды. Біреуге әмір жүргізгісі келетіндердің алдынан әдетте төрт "айдаһар" шығады: реніш, кінәлау, арлану және кек сақтау. Сонымен қарым-қатынас мақсатты айқындаудан басталады және ойлап көріңіз, қатынас жасап отырған қарсыласыңыздың әділетті талаптарына қарай өз қалауыңызды қалай қиыстырасыз.

 **СЕНСОРЛЫҚ ЗЕРЕКТІК.** Кез келген адамда айналадағыларды көруге, естуге, әңгімесінің іс-қимылындағы өзгерісті сезуге көмектесетін сенсорлы сезім бар. Бұл сезім қарым-қатынас процесін бақылауға және оның мақсатты болуын қамтамасыз ету үшін қажет. Әңгімелесуші адамның іс-қимылындағы кейбір сигналдар қай жерде қандай қателік кетті немесе мақсатқа жету үшін қай жерде ымыраға келу керектігін білдіре алады. Саналы түрде бұлтару әсіресе, шиеленіскен жағдайларда қажет. Сенсорлы зеріктік әңгімесінің әрекетіндегі кез келген өзгерісті байқауға көмектеседі: өйткені адамның ішкі ойы мен эмоциясы оның іс-қимылы (тұрған тұрысы, теңселуі, басын қисайтуы, иығын қозғалтуы, қолын сермелеуі) арқылы көрінеді. Одан басқа көп байқалмайтын өзгерістер бар: беттің қызаруы, бұлшық еттің физиологиялық өзгеруі, дем алысының жиіленуі, төменгі еріннің бір мезетте дірілдеуі, бұлшық еттің жиырылуы. Санасыз жасалған қимылды байқау маңызды, өйткені олар адамның өзін-өзі саналы түрде бақылауға жатпайды, сондықтан мұндай қимылдарда ақиқат ақпарат бар. Ол өзгерістерді тиісті дайындықсыз байқау қиын.

 Сенсорлық қызметті үйрене отырып, алдымен үш қадамды меңгеру керек:

1. Адамның мінез-құлқының байқалған кез келген өзгерісті тіркеп отыру (күн сайын адамдарды бақылау арқылы үйрену, бірақ "Кідіру, таңдау, қарау, түйсігіңізді іске қосыңыз, әйтсе де талдауға асықпаңыз" деген қағиданы есте ұстаңыз).
2. Паттерінді айыру, яғни адамның мінез-құлқындағы қайталанған сәттерді ажырату. Күйгелектеніп тұрған адамға мұқият қарап көріңіз: біреулері салмақты екі аяққа кезек түсіреді, түсі кетіп, қуарады, екіншілері, бөлме ішінде ерсілі-қарсылы жүреді, жұдырығын түйеді, ернін тістелейді. Мұндай өзгерістер мазасыздалған уақытта жиі болады. Тұрған тұрыста, басын шайқауынан, қолының, аяғының жиі қимылдауынан, беттің қызаруынан, дем алысының жиілігінен, дауыс мәнерінен байқалатын арнайы қайталанушы өзгерістерді паттерн деп атайды.
3. Калибрлеу, яғни адамның сырт кейпі мен қимыл-қозғалысынан , оның мінез-құлқының сыртқы паттернімен байланыс орнату және ішкі жай-күйін анықтау. (Алғашқыда, тәжірибе аз кезінде әңгімелесушімен "Қант салмай-ақ қойыңыз? дегенде күйгелектеніп тұрдыңыз ғой" – деп сұрап, ал ішіңізден "өңіңіз қуарып тұр ғой, сіз ойланып, әрі бір нәрсе тыңдап тұрған сияқтысыз" деп қосып қоясыз.)

НЛП-ның мамандары, егер сіз өз тәжірибеңізге сүйеніп, қарсыласыңыздың іс-қимылындағы өзгерістерді өз бетіңізше талдасаңыз, қатерлі тұзаққа түсіп қалуыңыз мүмкін. Бірдей іс-әрекет әр адамда әртүрлі мағына береді. Әр адам дара тұлға. Сондықтан оны жалпылама жинақтап қорытудан қашу керек.

 **Икемділік.** Қарым-қатынас көбінесе әңгімелесушілердің икемділігіне қалыптасқан жағдайға қарай өз іс-әрекетін өзгерту, қарсыласының іс-қимылына жауап беру қабілетіне тікелей байланысты. Икемділікке үйрену - оның қабылдау, ойлау және өз іс-әрекетіңді құбылта отырып өзара түсіністікті қалыптастырып, мақсатқа жетуді білдіреді. НЛП қағидасы: "Егер сіздің ісіңіз оңға баспай жатса, басқа нәрсені қолға алып көріңіз". Қарым-қатынаста сөзіңе, ойлауыңа, қабылдау мен іс-қимылға абай болу керек. Сенсорлы зеріктік ақпарат қабылдауда жоғары икемділікті қамтамасыз етеді. Икемділіктің өзіндік артықшылықтары бар: жаңа іс-әрекет жаңа жауапты іс-әрекетті қайтарады, және іс-әрекеттің түрлі әдістерін пайдалана отырып қалаған нәтижеңізге жетесіз. Ондай қабілетке ие болу үшін, төмендегідей үш қадамды меңгеруіңіз керек:

* Іс-әрекетіңіздегі ескі парттерді жою (мысалы, жұмысқа бөтен жолмен барыңыз немесе тәуекел ету қаупі жоқ жағдайларда, өзіңіздің бұған дейін жасап жүрген іс-әрекетіңізді тоқтатыңыз да, өзіңіз ойлаған нәтижеге жетудің тәсілдерін ойлап көріңіз немесе тағы бір мысал, бір апта бойына отбасыңызға, достарыңызға эксперимент жасағаныңызды айтпай-ақ қойып, ешкіммен сөйлеспей, хат жазбай жүріңіз).
* Іс-әрекетіңізге жаңа тәсілдер мен жаңа мүмкіндіктер пайдаланыңыз және жасап шығарыңыз (мысалы, көзіңізге жаңа көзілдірік киіп, өзіңізді көршіңіздің орнына қойып көріңіз. Оның көзқарасы тұрғысынан айнала қалай көрінеді? Жасыңыз 17 және 39-да деп ойлаңыз. 17 жаста өмір сізге қандай болып көрінді? Ал 39 жаста ше?)
* Ескі әріптесіңізбен іс-әрекетті тез арада өзгертіп, жаңа таңдауды пайдаланыңыз (мысалға, сіздің ішкі дауысыңыз “сен міндеттісің!”деп бұйырғанды сезгеніңізде сіз іс-ірекетіңізді өзгертіп, өзге ролде ойнаңыз, кем дегенде үш минут өзге адам болып көріңіз. Және бір жаттығу пікірталастың ортасында шегініп, ұарсыласыңызға “Сіздікінің бәрі дұрыс. Енді сізге не керек?” деңіз).

**Конгруенттік** – «конгруенттік» латынның «congruens» сөзінен шыққан, ″кездесу және келісімге келу″ деген мағынаны білдіреді. Біздің әр қайсысымыздың бойында әр түрлі бөліктер бар: іскер адам, бастық, ата-ана, сыншы, ойыншы, атақ құмарлық, күлдіруші, жүрек жаулаушы және т.б. Егер барлық бөліктер келісіп, бірігіп, шешімнің жақсы болуына жұмыс істесе және белгілі бір әрекет етсе, сіз – конгруенттісіз

Егер біз бір нәрсені айтып, екінші нәрсені жасап, үшінші нәрсені қажет етсек, онда біз конгруентті емеспіз және біздің жағдайымыз сыртқы адамдарға байқалып қалады. Егер біздің тұлғамыздың бөлігі нағызында не керек екенін әлі шеше алмаса, егер жетістікке жетуге қандай да бір қарам-қайшылықтар және келіспеушіліктер болса, біз «иә» деп айта аламыз, бірақ еріксіз басымызды шайқаймыз немесе айтылған қысқы ғана фраза күлкімен аяқталуы мүмкін. Осының бәрін біздің араласатын адамдарымыз көріп отыр және мұндай іс-әрекет бізге деген бас қатырушылық, күдік, сенімсіздік тудырады. Нәтижесінде сәтті билікке жету мүмкіндігі азаяды. Конгруентті болу дегеніміз – ішкі мақсатқа жету үшін маңызды қадам жасау керек. Синтоникалық модель тек конгруентті болудың маңызды, әрі қажетті екенін ерекшелеумен қатар оны игерудің алты қадамын ұсынады:

1 – конгруентті және конгруентті емес жағдайдың айырмышылығы, өзіңіздің конгруенттік жағдайыңызды білу үшін (100% барлық күші берілгін тапсырманы орындауға нақтыланған) және конгруентті емес (ішкі жағдайдың конфрантациясы, өз өзіңмен конфликт, арманның, сөздің, ойдың, жұмыстың қарам-қайшылануы).

2 – тұлғаның өзге де бөліктерімен танысу (бұл өте маңызды қадам, адам тұлғасының бөліктері бір-бірін танымаса және конфликтте екенін білмесе қиын проблемалар туындайды. Мұндай жағдайдан аулақ болу үшін НЛП мамандары адамға мыналарды түсініп, жазуды ұсынады: ол өз өмірінде қандай рөл ойнайды,

**12 дәріс. Іскерлік әңгіме өткізуде қарым-қатынастың маңыздылығы.**

**Психолог – кәсіби кеңес іскерлігінің 10 ережесі**

1. Берілген ауданға тән мамандықтардың профессиограммаларын білу;

2. Кәсіби кеңес беру барысында мамандықтарға деген көрсетулерді және кері көрсетулерінің болуы, қажет жағдайда диагноз қою үшін оның да әртүрлі әдістемесі болуы міндетті;

3. Кәсіби кеңес беру кезінде өз-өзін бағалауды дамыту және тұлғаның оң қасиеттерін көрсету, объективті өзін-өзі анықтауды дамытуға көмектесу.

4. Барлық ұсыныстарды (рекомендация) мұқият түрде беріп (тактично), кеңес беруді сенімгерлік түрінде өткізу;

5. Психолог әр мектеп оқушысының жеке қызығушылықтары, қабілеттері, мінез-құлық ерекшеліктері бар тұлға екеніне сенімді болуы керек және аталған қасиеттерді оқушының потенциалды мүмкіндіктерін жүзеге асыруда пайдалану қажет.

6. Психолог берілген жауаптарды жалпылай және жүйелей отырып сұрақтар қоя алады; кеңестер береді және олардың салдары үшін жауап береді.

7. Психолог оптант тұлғасын кешенді зерттеу кезінде негізінде (бақылау мәліметтері, биография, оқиғалар тарихы, сауалнама сұрақтарына жауап, медициналық диагностика, психодиагностика нәтижелері) қорытындылар жасайды.

8. Кеңес беру кезінде тұлға туралы неғұрлым кейінгі мәліметтерді ескеру қажет.

9. Кеңес беруші қажетті тәжірибелерді (эксперимент) жан-жақты және мүмкіндігінше толық өткізуі, оқушыға өз кемшіліктерін, мінезінінің теріс жақтарын түсінуге көмектесуі және сенімділік түрде оларды жою мүмкіндіктерін көрсетуі керек.

10. Кеңес беруші оқушының интеллектуалдық және эмоционалды өрісіне көңіл бөле отырып, оның психологиялық күшін ескеруі керек. Оның мақсаты- әңгімелеушіні түсіну және оның оны түсінуі.

**Алғашқы жеке - психологиялық кәсіби кеңес беру іскерлігінің картасы**

Тегі, аты, әкесінің аты\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Жасы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_мектеп\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_сынып\_\_\_\_\_\_\_\_\_мерзімі\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

І. Денсаулық жағдайы: а) дені сау б) функционалдық ауытқулар

 в) хроникалық (созылмалы) аурулар

 Жасөспірімдік дәрігер қорытындысы.

ІІ.Мамандықтар әлемі туралы ақпараттандырылғаны:

 а) толық

 б) жеткіліксіз

 в) жоқ

ІІІ. Кәсіби жоспардың болуы

 мамандық (профессия) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 оқу орны \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ІV.Кәсіби жоспардың қалыптасқандығы:

 а) қалыптасқан

 б) жекелей қалыптасқан

 в) қалыптаспаған

V.Мамандықтың саналы түрде таңдалғандығы;

VІ.Жетекші мотивтер;

VІІ.«Оптант сауалнамасынан» мәліметтер

сүйікті істері (занятия) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

қалайтын мамандық\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

жұмыс тәжірибесі\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

пәндер бойынша жұмыстағы сәттіліктер:

жаратылыстану\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_нақты\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

гуманитарлық\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_еңбек\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

а) анық білінетін (қызметтің қай саласында?)

б) білінбейді

VІІІ.Қызығушылықтары және бейімділіктері: ДДО П-Т-Ч-3-Х- қызығушылықтар картасы: 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29.

ІХ. Коммуникациялық және ұйымдастырушылық қасиеттері:

К- 1,2,3,4,5;

К -1,2,3,4,5.

Х. Кәсіби қызығушылықтары мен бейімділіктерінің білінетіндігі.

ХІ. Іс-әрекет ерекшеліктері\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ХІІ. Кәсіби кеңес беруші қорытындысы:

а) оптант тереңдетілген кәсіби кеңесті қажет етпейді (кәсіби жоспар негізделген, кәсіби жоспар кеңес беру процесінде қалыптасқан)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

б) оптант тереңдетілген кәсіби кеңесті қажет етеді\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кәсіби кеңес беруші ұсыныстары: қызмет саласы, мамандық\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кәсіптендіру жолдары\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кәсіби таңдаудың қосымша варианты\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Үй тапсырмасы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Қарсы көрсетілген қызмет саласы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Психолог- кеңес беруші\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (қолы)

Тереңдетілген кәсіби кеңес беруде әр оқушының жеке ерекшеліктерін талдау қажет. Барлық мінездемелерді жалпылау нәтижесі жеке психологиялық карта болып табылады. Мысалын келтірейік:

ТАӘ Гурьев Андрей Васильевич

Мектеп: Алматы, №28

Сынып: 5 «б»

Жасы 10 жаста

Денсаулығы: ауытқулар жоқ, 1-і топ, сау

Нейродинамика

Жүйке жүйесінің күші (теппинг-тест) = 4 «б» - оң және сол қолдарының жүйке жүйесі үшін орташа әлсіз тип.

**Перцептивті – ойлау қызметін зерттеу**

1. Назар қою

а) Корректуралық сынама (Э.Ландольт сақинасы)

А (нақтылық) = 11(9-11ср.)

Е (өнімділік) = 4

 Мәліметтер орташа нақтылық пен төмен өкімділікті көрсетеді;

б) назар қою көлемі (Ф.Д.Горбов кестесі);

А = 282 сыр. = 7бірлік шк.- төмен деңгей;

в) назарды шоғырландыру.

А = 13 сыр. = 7 б.шк. – назарды шоғырлауы төмен

Назар қою ерекшеліктерін зерттеу мәліметтері жалпы оның төмен деңгейде екенін көрсетті.

2. Бейнелік ойлау (артық сөздің болмауы)

А = 25 сыр. = 8 бағ.шк. – бейнелік ойлаудың төмен деңгейі

3. Бейнелік жады (фигуралар көрсету).

Жадыны, ойлау және назар қоюды зерттеулер мәліметі перцептивті ойлау қызметінің төмен деңгейде екенін көрсетеді.

**Жеке ерекшеліктері**

1. Айзенк сауалнамасы:

Э – 14, Н – 6,Л – 4

Экстраверт, эмоционалды – тұрақты.

2. КОС К=0,7, 0=0,65–коммуникациялық бейімділігі жоғары деңгейде, ал ұйымдастыру-шылық орташадан төмен.

3. ДДО Е.А. Климовтікі:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| табиғат | техника | адам | белгі | көркем бейне |
|  5 |  4 |  6  |  4 |  1 |

 Мәліметтер қызметтің қандай да бір саласына деген қызығушылықтардың қалыптаспағандығын, алайда «адам - көркем бейне» деген сияқты типтегі мамандықты қабылдамау анық білінетіндігін көрсетеді.

 4. Д.Голландтың тұлғаның кәсіптік типін анықтауға арналған әдістемесі:

 Р=3, И=9. С=8, К=5, П=10, А=7.

 Берідген зертеу мәліметтері тұлғаның кәсіби типінің қалыптаспағанын көрсетеді.

 5. А.Е.Голомштоктың «Қызығушылықтар картасы»:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Қатынасы | математика | астрономия | биология | медицина | ауыл шар-ғы | орман шар-ғы | журналистика | өнер | география | қоғамдық мам. | құқық | көлік | педагогика | жұмысшы мамандықтары | қызмет көрсету | құрылыс | жеңіл өнер-п | техника | Электр техникасы |
| + |  | 1 | 2 |  |  |  | 2 |  |  | 1 | 2 | 2 |  |  |  |  |  | 1 |  |
| - |  |  |  |  |  | 1 | 1 |  | 1 |  |  |  |  |  | 1 |  | 2 |  |  |

 Қорытынды: қызығушылықтары үстірт, ұсынылған 19 қызмет саласының 7-де оң және теріс таңдаулардың болмауы оқушының мамандықтар әлемі туралы ақпараттылығының жеткілікті деңгейде емес екенін, ал ол таңдаулардың көптігі және қызмет көрсету саласын анық қабылдамау жас және жыныстық ерекшеліктерінің әсерін көрсетеді.

*Педагогикалық консилиум барысы*

 1. Сынып жетекшісінің сөзі (оқушының анықталған ерекшеліктері негізінде кәсіби таңдау мүмкіндіктерін болжау).

 2. Психологтың сөзі (оқушылар қабілеттері мен олардың кәсіби ниеттерін талдау, оқушылармен кәсіптік бағдар беру жұмыстарының жоспарын талдау, оның тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстар).

 3. Мектеп дәрігерінің сөзі (оқушылардың денсаулығы туралы мәліметтер, мамандықтарға медициналық кері көрсетулер).

 4. «Оқушылардың қабілеттерін зерттеу және дамытудағымектептің ролі жәнедұрыс кәсіби таңдауды қалыптастыру» әкімшілік өкілінің сөзі.

 5. Консилиум ұсыныстарын қабылдау.

 Жас адам үшін ең маңыздыны-өмір жолын таңдау туралы әңгімемізіді аяқтай отырып, біз таңдауға көмек беретін мектеп психологының ғылыми негізделген ұсыныстарының ролін ерекше ата өтеміз. Психологтың қателігі өкінішке орай өте қымбат тұрады-қалыптаспаған. өзін-өзі жүргізе алмаған тұлға.

**13 дәріс. Мамандардың перспективалары мен тенденция-**

**ларын дамытуға қарым-қатынастың әсері.**

Жаттығу екі адамның қатысуымен жүргізіледі. Бірінші қатысушы елестеткен заттарды ешкімге айтпай, оны қимыл арқылы келтіреді. (мұның мазмұнын бірден түсініп қоймайтындай қимыл біршама қиындау болу керек) серіктесі оның жолдасының не айтпақ болған ойын анықтап, , "Түсіндім!", деп оған жақындап, тура сол қимылдың іс-әрекетін жалғастырып кету керек. Егер ол бірінші қатысушының қимылын дәл нақты тапса, онда екеуі бір қимылда қозғалып жалғастырады. Аталмыш жаттығуға топтың барлық мүшелері жұп-жұбымен қатыстырылады, соңынан жұмыстың қорытындысы шығарылады.

**2 жаттығу. Каузальды атрибуция.**

Жаттығу ситуацияның жан-жақты анализін шығаруға, ой-өрісін кеңейтуді қалыптастыруға бағытталған. Жүргізуші белгілі бір жағдайды сипаттайды, мысалы: "Бір адам кенеттен басқа біреудің қойған сұрағына күтпестен дөрекі сауап берді" немесе "Дүкеннен келгеннен соң , сіз өзіңіздің үйіңіздің есігі ашық екендігін байқадыңыз". Саналы уақыттан ішінде осы фактылардың көптеген себептерін, болуы мүмкін түсініктемелерді айтуыңыз қажет. Себептер банальды болуы мүмкін.("есікті жабуды ұмытып кетті","ұрылар түсті"), бірақ сенімсіз жағдайларды да шетке қоюға болмайды. ("марсианның ұшуы")

 Достарыңыздың арасында жаттығу үшін, көңіл көтеру үшін жеңіл әңгіме үстінде басқаларды мұқият тыңдап, оларды түсінуге тырысыңыз: неге?, не үшін әрбір қатысушы бұл туралы айтып отырғанын анықтаңыз. Ол шынымен көңілді болып отыр ма, әлде басқалардың көңіліне қарап жасандылық танытып отыр ма? Ол үндемейді- яғни, ол қызығушылық танытып отыр ма? Ол не үшін өзін басқаларға күлдіргі адам етіп көрсетеді? Топтық талқылаудың барысында жүргізуші берген себептер алгоритмін қолдануға болады. Бұл жағдайдың себептері іс-әрекеттің субъектісінде, оның субъектісі мен жағдайда болуы мүмкін. Бұл классификация бірден 3 түрлі бағытта себептерді іздеуге мүмкіндік туғызады. Бұдан басқа кез-келген жағдайдың себептері және жоспарлы немесе жоспарсыз, тұрақты немесе уақытша, жақын немесе алыстау болуы мүмкін. Осы әр түрлі классификациялардың қиылысу мүмкін тұстарын қарастырып, соның әр қайсысына бір-бірден себептен келтіру керек (мүмкін болған жағдайда) . Басында алгоритм карточка түрінде берілуі мүмкін (тармақпен бағаналарамен берілген кесте түрінде, бір бос торлармен және классификациялық ағаш түрінде): бұл бірте-бірте қатысушы танысқан кез-келген құбылыстың анализін жасаудағы көмектесетін сенімді ішкі қимыл болып табылады.

**3 жаттығу. Бақылауға арналған жаттығу**

Сабақты жүргізуге фотосуреттер мен суреттер қажет.

 1. Суретке қарап кәрі адамның эмоционалдық көңіл-күйін анықтаңыз. (фотосуреттерде әр түрлі эмоционалдық көңіл-күйлер бейнеленген - рахаттану, қиыншылыққа кею, эмоционалды жанжалдағы күй, сәтсіздік, қулық т.б.)

 2. Баланың эмоционалдық көңіл-күйін фотосуреттің көмегімен және арнайы суретке қосымша берілген мәтін арқылы анықта.

 3. Ересек адамдар тобының эмоционалдық көңіл-күйін анықтаныз, сабақ уақыты үстіндегі сыныптың эмоционалдық көңіл-күйі, топтың ішіндегі жекеленген адамдардың эмоционалдық көңіл-күйін анықтаңыз.

**4 жаттығу. Өзгенің орнында**

Қатысушылардың біреуі жүргізушіден немесе өзінің көршісіненнақты белгілі-бірзатқа айналуытуралы тапсырма алады. Ол өзін сол зат ретінде елестетіп, оның өміріне еніп, оның мінезін сезіну керек. Осы заттың атынан ол оны қоршап тұрған ортаны, ол қалай өмір сүреді, не сезеді, оның қамқоры, оның сезімі, оның өткені мен болашағы туралы әңгемелеп береді. Әңгімелеп біткен соң, қатысушы дөңгелек бойымен келесі адамға тапсырма береді.

 Ойынды мүмкіндігінше қараңғылау бөлмеде, ыңғайлы орындықтармен жүргізген абзал. Бұл қатысушыларға өз ойын анық, әрі ашық білдіріп, психологиялық комфортты сезінуге қамтамасыз етеді. Бірте- бірте бұл заттар тірі заттарға айналып, сезіну тереңдеп, қатысушылар затты сипаттауда тек сыртқы бейнеленуін ғана емес, оны көңіл-күй, сезім арқылы жеткізе алады.

**5 жаттығу. Айна**

 Жүргізуші бірнеше қиын емес тапсырмаларды орындауды ұсынады, нақтырақ- олардың орындалуын көрсету; олар бесеу. Тапсырмалар мынандай:

1) Маникюр жасаймын

2) Көкке шығамыз

3) Түскі тамақты дайындаймыз

4) Спортпен шұғылданамыз

5) Үй саламыз

 Бұл тапсырмалардың ерекшелігі сонда, оны қатысушылар жұп-жұппен ойнайды. Сонымен қатар, серіктестер бір-біріне қарама- қарсы тұрып, тура осы уақытта оның біреуі айнаның рөлін атқарады, яғни өзінің серіктесінің қимылын айнытпай қайталайды. Сосын серіктестер орындарымен, рөлдерімен ауысады.

 Топтың қалған қатысушылары - көрермендер, олар екі жұптың ойынын қарап, айнаның рөлін сомдаған қатысушының артистік қабілетіне баға береді. Сосын серіктестер рөлдерімен ауысады. Жұптар кезекпен ауысады, осындай жолмен топтың алдында барлық қатысушылар қатысады. Әр қайсысы 2 рөлді: атқарушы және айнаның рөлін сомдайды. Топ айнаның рөлін сомдаған актерді 5 балдық жүйемен бағалайды. Сосын барлық қатысушылардың бағасы шығарылып, әркім өзінің айнаның рөлін сомдаудағы үлгерімі туралы біле алады.

**6 жаттығу. Сыңармен жаттығу.**

 Топтағы қатысушылардың бірі дөңгелектің ортасына тұрып, монолог айтады. Мұнда өзінің ойы, сезімі, уайымы туралы айту керек. Мүмкіндігінше "сөйлемеу керек", өзінің ойын үзіп, қысқаша түрде шығару керек. Сондай-ақ бөлменің ішінде ешкім жоқ деп елестетіп, еркін қозғалуға болады.

 Бірнеше минуттан соң топтың бір мүшесі өз қалауымен шығып, монолог айтушы адамның артына тұрып, оның тұрған кейпінде тұрып, оның мимика, жестін, қимылын қайталайды. Вербальды емес қимылды қайталап, монолог айтушыға кедергі жасамау керек. Бірнеше минуттан соң қатысушылар орындарымен ауысады.

**14 дәріс.Өзара әрекеттесудегі“кедергілер”, қарым қатынастағы қақтығыстар туралы.**

Қарым – қатынас процесінде кері байланыстың нәтижелілігін көтеретін белгілі бір ережелер бар. Бұл ережелерді өз іс - әрекеті процесінде адамдармен: қол астындағылар, ұжымдастар, жоғарғы басшылармен үнемі қатынаста болатындықтан әрбір жеке тұлға білуі тиіс. Бұл ережелер бірнешеу:

* Сіз айтқан ескертулерде тұлғаға тиіспеу керек, ал сіздің әріптесіңіздің мінез-құлқындағы ерекшеліктерді ескеру керек.
* Көбірек қорытынды туралы емес, бақылау туралы айту керек. Бақылау – Сіздің көргеніңіз бен естігеніңіз, ал қорытынды – Сіздің фактіге негізделген қайта толқталуыңыз.
* Бағалау формасында сөйлемеу керек. Егер сіз кейбір бағалаулар айтатын болсаңыз, мейірім және жауыздық, дұрыстық және дұрыс еместік, жағымды және жағымсыздық туралы т.б. сияқты қарапайым категорияларды қолданасыз. Бұндай типтегі баға сіздің құндылық жүйеңізге негізделеді. Баға қарым – қатынас процесіндегі жақсы түсінушілікке көмектеспейді.
* Маңызға ие жағдайларда алыс өткенге емес, жақын уақытқа назар аудару керек.
* Кеңесті барынша аз беру керек. Әріптесіңізбен ой, ақпарат алмаса отырып, өз бақылағаныңызды ғана айтуыңыз керек.
* Сұқбаттас әріптесіңіздің тұлғасына және оның мінез-құлқындағы ерекшеліктерді сынға алу мәнсіз, оған ықпал ету мүмкін емес.
* Әріптесіңізге керекті ақпаратты жеткізу үшін қолайлы жағдай және оның жеткізілуінде дәлдік формасын таңдау керек. Қақтығыстық жағдайдағы мінез-құлық моделінің әр түрі бар.

 Өзара сенім және әріптестік жағдайын жасау.

 Бұл келісім мен өзара түсінікке негізделген, сонымен бірге қарсыластың әлсіз жақтарын пайдалануды көздемеу. Егер екі жақ та ортақ нәтижеге жетуді көздесе және осы негізде әріптестікке ұмтылса, бұл жағдайда қақтығыс сәтті шешіледі. Ортақ мақсат пен өзара іс - әрекет тәжірибесі әріптестерді бір – біріне жақындата түседі. Бұл «қарым – қатынастағы ашықтық тәуекелін» жеңілдетеді. Көрініп тұрғандай, алайда, адамдар өздері қақтығыстық қарым – қатынастағы адаммен бірге ары қарай жақсы жұмыс жүргізу мүмкіндігін ойлап жатпайды. Егер мұндай жағдайдағы жетекші бағыты туралы айтсақ, ол үлкен қиындыққа тап келеді. Мұндайда тіпті дәлелдер де маңызды емес, керісінше мәселені қоя білу, жауап тездігі, шешендік және т.б. тәсілдер маңызды.

 Қақтығыстықшығудағы қолданылуы мүмкін сәттер:

1. Негізгі мәселені анықтау**;**

Көп жағдайда қақтығысқа келген жақтар пайда болған мәселе туралы көзқарастардың ұқсастығы және ерекшеліктерін аңғармайды. Бұндай жағдайда мыналарды білу маңызды:

1. Мәселені қалай түсінесіз, сонымен бірге әріптесіңіздің қандай әрекеті оны сізбен қақтығысқа әкелді.
2. Сіздің әріптесіңіз мәселені қалай түсінеді, сонымен бірге қақтығыстық туған сіздің және өзінің әрекеттерін қалай түсінеді.
3. Сіздің мінез – құлқыңыз қақтығыстық жағдайына әсер ете ме?
4. Сіздер шешу керек ортақ мәселе қандай?
5. Сіздің әріптесіңізбен алыстауыңыз немен байланысты?
6. Сіз әріптесіңізбен өзара түсінік жағынан қалай жақынсыз?

2. Қақтығыстық себептерін анықтау:

Сіз бен әріптесіңіз арасында қақтығыстық тағы тумау үшін оның пайда болу себептерін білген өте маңызды. Бұл себептер туралы білім болашақта бұндай жағдайдың орын алмауына көмектеседі. Сонымен бірге сіздің қандай әрекетіңізді әріптесіңіз қабылдай алмайтынын және соңында сіздердің араларыңызда пайда болған қақтығыстық себеп болған жағдайды анықтау керек.

 Әрбір басқарушы өз қол астындағылар үшін мәселенің қарама – қайшылық тудырмауын ойластырып, өнеркәсіп өмірінде мұндай жағдайлар аз кездеспейтінін ескеруі қажет.

3. Қақтығысты шешу жолдарын іздеу және одан шығудың нәтижесі.

Бұл сұраққа жауап беру үшін мыналарды білу маңызды: сіз және әріптесіңізбен араларыңызда туған қақтығыстың шешілуі үшін не жасай аласыздар; ортақ мақсатты табу бұл мәселенің шешілуіне жәрдемдеседі және қақтығысты шешудің мүмкін жолдарының нәтижесі қандай болатынын бағамдауларыңыз керек.

 Қақтығыстық жағдайдан шығудың әмбебап әдістері жоқ екендігін ескеру отырып, мұндай жағдайда жол табудың жалғыз – ақ мүмкіндігі- бұл мәселеге толық ене алу, сонымен бірге бұған қоса сіздің ебіңіз, ерігіңіз де болып табылады.

 Қақтығыстық жағдайдағы мінез – құлықтың түрлі моделінің болатынын Н.В. Гришина көрсетіп береді. Оның үстіне бұл моделдердің әрбірі өзінің психолгиялық мінездемесіне ие. Осындай моделдердің бірі «іскелік дау» деп аталады. Мұнда анық сұрақ бойынша және біргеліктегі іс - әрекетте әріптестер арасында келіспеушілік пайда болады. Қақтығыстық өзіндік сипатқа ие болады. Мұндай жағдайдағы өзара қарым – қатынас сипатын жалпы түрде келісімге келуге бағытталған және ортақ жақсы мақсатты шешуге негізделген серіктестік деп атауға болады/1/.

 Қақтығысқа келген жақтар ортақ сұрақтың жауабын іздейді. Алайда қақтығыс аймағы өте кең жағдайлар да өтеді. Мұндай типтегі моделді «қарым – қатынастың қалыптасуы» деп атауға болады. Қақтығыс ортақ әрекеттің бір аспектісіне қатысты емес, бірнешеуіне тиісті де жағдайда, әріптестер қарым – қатынас негізінен туатын келісімді көре алмайды, сондықтан оны шешудің басқа тәсілдерін іздейді, бұндайда әріптестер бір – бірінің қателерін ескертеді.

 Тағы бір қақтығысқа келген жақ арасындағы өзара әрекет типінің түрі «психологиялық антагонизм» деп аталады. Мұнда қақтығыс аймағы кеңейе түседі, анық емес кейіпте болады, мәселені шешудегі талпыныстарда субъективтілік күшейеді. Келіспеушілік өсе түседі, әріптестер ара – қатынасы бір – бірін қабылдамайды, сонымен қатар тұлғалық қасиеттердің тапталу да болады.

 Қақтығыстық жағдайлар әр түрлі дамиды. Осыған байланысты одан шығудың түрлі жолдары мүмкін. Қақтығыстан шығу рационалды және рационалды емес болады.

 Рационалды әдісте жағдайдың жолдарын белсенді іздеу, адам қажеттілігін қанағаттандыру, қойылған мақсатқа бар күшті бағыттау маңызды. Кейде адамдарды пайда болған қақтығыстық жағдайдан қашу көрініс береді. Бұл теріс эмоциялардың ықпалынан болып жатады.

 Әр түрлі қақтығыстық жағдайлар адамдарды жағымды немесе жағымсыз мінез – құлық стратегиясын таңдауға әкеледі. Мұндайда басқару ісі типтік мәнге ие болады, яғни басқарушы мүмкін болған стратегияның бірін пайдаланады. Психологиялық әдебиеттерде мұндай жағдайлардағы әр түрлі әрекет стратегияларын көрсетеді.

 Көбірек қолданылатын стратегиялар деп мыналарды келтіруге болады: қарсыласу, біріккен іс-әрекет, компромисс, кету және бейімделу.

 Қарсыласу стратегиясында іскерлік әріптесіне қатысты басқарушылық әдісін пайдаланады, даулы сұрақта өз бағытын алға шығаруға талпынады, әріптесінің қарсыласқанына қарамастан мұны өзгенің қызығушылығын тастап, жоғары белсенділік танытады.

 Біріккен іс-әрекет жасау стратегиясында да басқарушы алдыңғы стратегиядағыдай әрекетіндегі сәттілікке ұмтылады, алайда, мұнда тек өзінің емес, сонымен бірге әріптесінің де қызығушылығы ескеріледі, сөйтіп қақтығыстық көзқарастан қашушылық орын алады.

 Компромисс стратегиясында басқарушы әріпсестерімен пікір келісімін реттеуге тырысады, әріптесінің қызығуларына назар аудара отырып, оның назарын өз жағына аударады.

 Кету стратегиясында қойылған мақсатқа жетудегі жауапкершілігінен бас тарту, өзіндік шешім қабылдамайды, іс - әрекеттегі жетістікке құлықсыздық танытады.

 Бейімделу стратегиясында басқарушы басқарушылық мақсаттағы іс - әрекетінің нәтижелілігіне белсінділік танытпайды, бейтараптылық бағытын ұстанады. Бұл стратегия адамдармен қақтығыстық жағдайлардан қашуға негізделген, бұл бағытты ұстанған басқарушы жағдайдан кетуге және жауапкершіліктен бас тартуға да бейім болады. Қақтығыс құрылымын түрлі авторлар өзінше сипаттайды, дегенменде негізгі элементтері барлығына дерлік түсінікті. Бұлар-қақтығыстық жағдай қатысушылардың ұстаным, обьект, қақтығыстың даму мен шешілуі. Бұл элементтер қақтығыс типіне байланысты жүреді. М.Дойчтің еңбектерінде қақтығыстың екі түрі аталады: диструктивті және продуктивті. Диструктивті қақтығыстардың анықталуы көбінесе қарапайым түсінік пен сәйкес келеді. Қақтығыстың осындай типі өзара әрекеттің шайқалуына әкеліп соғады. Диструктивті қақтығыс өзін тудырған себептерден тәуелсіз болған. Оған спецификалық даму тән, нақтырақ айтсақ қақтығысқа тартылған қатысушылардың санының көбеюі, олардың қақтығыстық әрекеттер мен бір-біріне деген жағымсыз істердің санының өсуі т.б.
 Келесі – қақтығыстың «эскалациялық» сипаты бұл қақтығыстық жағдайдың өрши түсуі, қарсыласына деген жек көрініштің өсуі. Қақтығыстың мұндай түрін шешу әсіресе қиын болатын, мұны шешудің негізгі тәсілі келісімге келу мұнда жетістікке жету үлкен қиыншылық пен келіп отыр.
 Продуктивті қақтығыс-көбінесе белгілі бір мәселеге байланысты түрлі көзқарастардың және оның шешілуінің түрлі жолдарының болуына байланысты. Мұндай жағдайда қақтығыстың өзі мәселені түсінуді қалыптастырады.
 Қорыта айтқанда, қарым-қатынастағы қақтығыстар біздің өміріміздің түрлі қырлары мен формаларының әлеуметтік-экономикалық және техникалық дамуының ерекшеліктеріндегі және адамның еңбек іс-әрекетіндегі психологиялық білімдерінің рөлі арта түсуде.

**15 дәріс. Девиантты мінез-құлықтың әлеуметтік-психологиялық себептеріне қарым-қатынас әсері**

Жастар арасында бұрын соңды болмаған тәртіп бұзушылық, құмар ойынмен әуестенушілік, нашақорлық, ұрлық жасаушылық, ішімдікке салынушылық пен жезөкшелік етек алуда.

Девиантты мінез-құлық негізінде жалпы қоғамда қабылданған нормалар мен тәртіпті бұзу жатыр.

Жасөспірімдердің девиантты мінез–құлқындағы негізгі белгілері мен критериларын зерттеушілер төмендегіше бөліп көрсетеді.

1. отбасының сәтсіздігі (баланың дамуы мен қалыптасуына әсер ететін отбаының ішкі қарым–қатынасының қалыптасуы);
2. мінез–құлқындағы ауытқушылықты күрделендіретін жұмыстағы оқу және кәсіби мекемелердің жеткіліксіздігі, жасөспірімдермен жұмыс жасайтын мұғалімдер кадрының кәсіби дайындығының жеткіліксіздігі;
3. жасөспірім тұлғасының тұлғалық компоненттері рухани қызығушылықтары мен сұраныстарының дамымай қалуы, асоциальды іс -әрекетке ұмтылу, қалыпты тәрбие әрекетіне кері көзқарасы, анотомо-физиологиялық және психологиялық даму жағынан құрдастарынан артта қалуы, денсаулығының әлсіреуі, парасаттылық сезімінің дамуының артта қалуы тағы басқа;
4. қарым –қатынастағы қолайсыздық (қарым-қатынас аясындағы бұзылу, құрдастарымен, мұғалімдерімен, үлкендермен қарым-қатынасындағы дөрекілік, жан–жалдылық, фромальды емес топпен қарым–қатынас жасауға деген ұмтылыс тағы басқа) [20].

Девиантты мінез-құлық ұғымы шетел әлеуметтанушыларындағы Э.Дюркгеймнің әлеуметтік ұйымдастыра алмаушылық теориясының дамуымен кең етек алды, онда ол девиантты мінез–құлықты жалпы қоғамда қабылданған нормалармен келіспейтін мінез-құлықты түсіндіреді [21].

Д.Уолш “әлеуметтік ауытқушылық бұл көп деңгейде жазылып берілген дәреже, яғни бұл обьективті көрініс емес, тек субьективті белгі” деп көрсетті. Дж.Смелзер девиантты мінез-құлықты изоляцияға емделуге, түрмеде қамалуына және басқада құқық бұзудың жазалауларына әеклетін топтық нормадан ауытқу деп санады [22]. В.И.Добреньков және А.Н.Кравченко “қоғамдық көзқараста мақұлданбайтын әрбір қылықты девиантты” деп атады.

Айта кететін жайт, шетел әлеуметтанушыларының қолданысы бойынша девиантты деп қоғамда қабылданған болмашы нәрседен бастап күрделіге жеткізетін әлеуметтік нормаларды бұзу. Тар мағынада алатын болсақ қылмыстық кодекске әкелмейтін болмашы іс-әрекеттер [23].

Девиантты мінез-құлыққа сай келетін мәдени релятивизм: болып жатқан іс-әрекет қоғамда қалыпты деп есептелсе, енді басқа жерде әлеуметтік патология ретінде қарастырылады. Оған отбасылық дәстүрден, басқа елдердің салттарынан көптеген мысалдар келтіруге болады. Егер Голландия, Швеция, Норвегия сияқты мемлекеттерде гомосексуалды некеге рұқсат беріп, мемлекет тарапынан осындай жұптардың бала асырап алу құқықтарын қамтамасыз ететін болса, Қазақстандық қоғамда және басқа да көптеген мемлекеттерде мұндай жағдайда қоғамдық моральдық көзқарас бойынша мүмкін емес болып табылады. Мәдени релятивизм әртүрлі екі қоғамның салыстырмалы мінездемесі болып қана қоймай, сонымен қатар бір қоғамның ішіндегі бір немесе үлкен әлеуметтік топтардың арасында да болады. Мысалы, осындай топтардың қатарына - саяси париялар, әлеуметтік кластар, дінге табынушылар, жастар және жасөспірімдер, әйелдер жатады. Әлеуметтік анықтамаларға сүйенсек жасөспірімдердің көбісі ерте жыныстық қатынасты девианттық мінез-құлық деп есептемейді, ал олардың ата-аналарының, мұғалімдерінің көзқарастары бойынша некеге дейінгі жыныстық қатынас жасөспірімдік ортада жарамсыз қылық деп саналады [24].

Сонымен девиантты мінез-құлық категориясының мазмұнын үш аспектіге бөліп қарастыруға болады: біріншіден кең мағынада девиантты мінез-құлық деп әрбір ауытқу – соның ішінде нормадан прогрессивті ауытқу да жатады. Екіншіден, дәстүр бойынша мінез–құлықты әлеуметтік ашудың көрінісі ретінде жанама іс-әрекет түсініледі. Үшіншіден тар мағынада девиантты мінез–құлықты құқықтық жазалауға әкелмейтін іс-әрекет деп түсіндіреді [25].

Ал, шетелдің әлеуметтік–психологиялық әдебиеттерінде қазіргі кездегі балалар мен жасөспірімдердің девиантты мінез–құлқының қалыптасуына әсер ететін факторларды көптеген авторлар төмендегідей бөліп көрсетеді:

* агрессивтілік;
* өзін-өзі басқарудың төменділігі;
* әлеуметтік нормаларды түсіну дәрежесінің төмендігі;
* ата-аналардың бақылауының жетіспеушілігі;
* ата-аналардың әсер етуінің тиімсіздігі;
* физикалық жазалау;
* жасөспірімнің отбасымен және құрдастарымен келіспеушілігі;
* отбасының құлдырауы;
* ерте ішімдікке салыну, таксикомания, нашақорлық;
* әлеуметтік қанағатсыздану;
* асоциальды топтарға қосылу [26].

Көптеген зерттеуші ғалымдардың тұжырымдамаларына жүгінсек қазіргі кездегі девиантты мінез–құлықты жасөспірімдерге тән ортақ қылық – ол ата-аналар мен ұстаздарға қыр көрсету, бір нәрсені өзінше жасау, үлкендердің тілін алмау, жағымсыз жандарға еліктеу, темекі тарту, біртіндеп ішкілікке үйрену, ұрлық жасау тағы сол сияқты болып табылады. Осындай жат қылықтарды елемеу – жасөспірімдерді теріс жолға түсіріп, қылмыс жасауға итермелейді, адамгершілік ардан аластатып, бара–бара қоғамға сүйкімсіз, жеккөрінішті жандар қатарына қосары сөзсіз.

Әрбір кезең өз алдына белгілі бір міндеттер қояды, соған сай жасөспірімдік кезеңнің өзіндік міндеттері бар. Бұлар: ата-анасынан бөлектеніп тәуелсіздік алу; «мен» тұжырымдамасы және тұлғалық элементтердің қалыптасуы.