

Балл (средний балл – 2,1) по шкале реализованной виктимности находится ниже нормы, это значит, что женщины избегают опасных ситуаций, они вдумчивы и очень осторожны и всегда задумываются о возможных последствиях своих поступков.

Таким образом, женщины второй группы отличаются осторожностью, предусмотрительностью и обособленностью. Они стараются не попадать в ситуации, в результате которых им может быть причинен вред. Бывают довольно пассивными.

Для выявления статистических различий в группах женщин со сформированным образом преступника и с несформированным мы использовали t-критерий Стьюдента. Анализ расчетов представлен в таблице 1, а также графически представлен на рисунке 1.

Таблица 1

Статистические различия в группах женщин со сформированным и несформированным образом преступника

Шкалы	Среднее	Среднее	t-знач.	Ст.откл.	Ст.откл.	F-отн.	p
тип.соп.	7,17391	5,55556	2,70133	2,32872	1,908147	1,489395	0,329105
реал.	3,04348	2,11111	2,51977	1,58051	1,012739	2,435573	0,031273

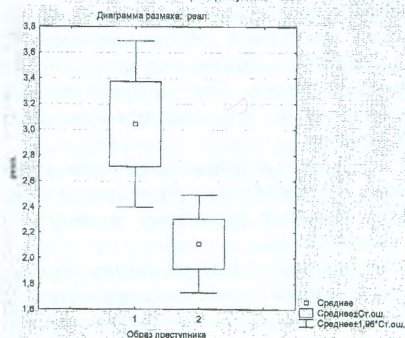
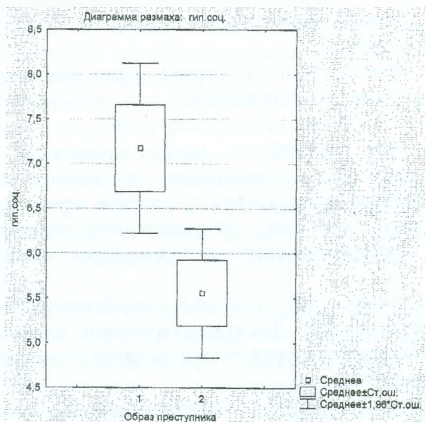


Рисунок 1. Диаграмма размаха по показателям депрессивности и виктимности

Таким образом, на рисунке 33 мы видим, что склонность к гиперсоциальному виктимному поведению в большей степени характерна для женщин со сформированным образом преступника. Это говорит о том, что женщины первой группы чаще выступают в роли инициативного типа потерпевшего. Уровень реализованной виктимности также выше у женщин со сформированным образом преступника, то есть они чаще становятся жертвами насилия.

Следовательно, если женщины достаточно четко и конкретно представляют насильственного преступника, то для них в большей степени характерно виктимное поведение, в частности гиперсоциальное. И в целом они чаще становятся жертвами насильственных преступлений. Если же четкого образа насильственного преступника в сознании женщин нет, а существует лишь некое размытое представление, то поведение их в различного рода экстремальных и провоцирующих ситуациях отличается большей осторожностью и осмотрительностью.

Литературы

1. http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/violence.shtml
2. Васильев В.Л. Юридическая психология. М.: Юрид.лит., 1991. – 464 с.
3. Данные пресс-конференции «Домашнее насилие и здоровье женщины». М.:Агентство социальной информации, 2001.
4. Мамонтова С.Н. Прикладная юридическая психология. - М.: Юнити-Дана, 2002. – 898 с.
5. Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология. Учебное пособие. - М.: Право и Закон, 1997. – 320 с.
6. Шнайдер Г.И. Криминология: пер. с нем. /Ред. Л.О. Иванов. М.: Прогресс, 1994. - С. 439-440.

*А.Б. Имашева
А.М. Ким*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Казахстан развивает рыночную экономику, в которой каждый взрослый член общества управляет своими финансами и принимает финансовые решения. Принятие решений — это особый вид психической деятельности, направленный на выбор способа достижения поставленной цели. Человек принимает разнообразные решения на протяжении всей своей жизни. В древние времена людям приходилось принимать решения, чтобы найти себе пищу, соорудить дом, разрешать споры. Современный человек принимает решения более осмысленно и организованно. Мы принимаем решения при выборе специальности, при покупке недвижимости, при выборе банка, а также финансовых инструментов, принимая решения, имеющие экономический смысл. Но в отличие от людей, живших в древние времена, современный человек рефлексивен, то, как он принимает решения и как можно сделать их возможно более эффективными. Эти вопросы изучает раздел экономической психологии - «поведенческие финансы».

Все финансовые инструменты, ценные бумаги, документы разработаны для юридического оформления финансовых решений, на которые влияют такие факторы как менталитет населения, взаимоотношения между участниками, стереотипы, предрассудки, уровень спонтанности решения, «стадные инстинкты» и др. Текущая ситуация в Казахстане может быть охарактеризована как непростая в экономическом отношении. Это самое лучшее время для проведения различных семинаров и тренингов по развитию

Балл (средний балл – 2,1) по шкале реализованной виктимности находится ниже нормы, это значит, что женщины избегают опасных ситуаций, они вдумчивы и очень осторожны и всегда задумываются о возможных последствиях своих поступков.

Таким образом, женщины второй группы отличаются осторожностью, предусмотрительностью и обособленностью. Они стараются не попадать в ситуации, в результате которых им может быть причинен вред. Бывают довольно пассивными.

Для выявления статистических различий в группах женщин со сформированным образом преступника и с несформированным мы использовали t-критерий Стьюдента. Анализ расчетов представлен в таблице 1, а также графически представлен на рисунке 1.

Таблица 1

Статистические различия в группах женщин со сформированным и несформированным образом преступника

Шкалы	Среднее	Среднее	t-знач.	Ст.откл.	Ст.откл.	F-отн.	p
тип.соц.	7,17391	5,55556	2,70133	2,32872	1,908147	1,489395	0,329105
реал.	3,04348	2,11111	2,51977	1,58051	1,012739	2,435573	0,031273

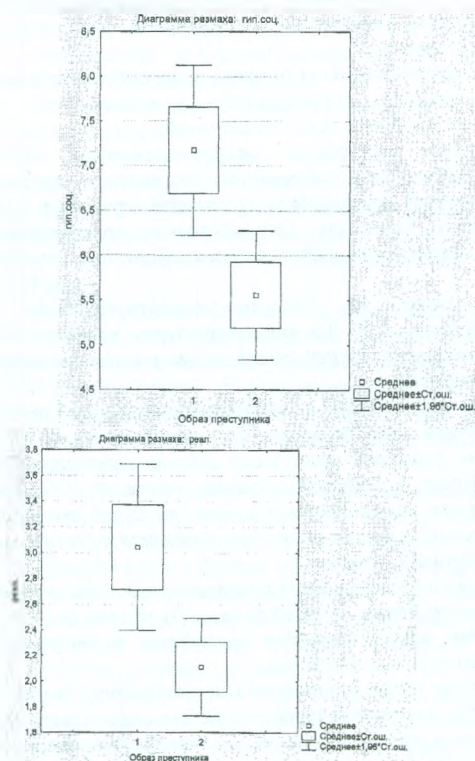


Рисунок 1. Диаграмма размаха по показателям депрессивности и виктимности

Таким образом, на рисунке 33 мы видим, что склонность к гиперсоциальному виктимному поведению в большей степени характерна для женщин со сформированным образом преступника. Это говорит о том, что женщины первой группы чаще выступают в роли инициативного типа потерпевшего. Уровень реализованной виктимности также выше у женщин со сформированным образом преступника, то есть они чаще становятся жертвами насилия.

Следовательно, если женщины достаточно четко и конкретно представляют насильственного преступника, то для них в большей степени характерно виктимное поведение, в частности гиперсоциальное. И в целом они чаще становятся жертвами насильственных преступлений. Если же четкого образа насильственного преступника в сознании женщин нет, а существует лишь некое размытое представление, то поведение их в различного рода экстремальных и провоцирующих ситуациях отличается большей осторожностью и осмотрительностью.

Литературы

1. http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/violence.shtml
2. Васильев В.Л. Юридическая психология. М.: Юрид.лит., 1991. – 464 с.
3. Данные пресс-конференции «Домашнее насилие и здоровье женщин». М.: Агентство социальной информации, 2001.
4. Мамонтова С.Н. Прикладная юридическая психология. - М.: Юнити-Дана, 2002. – 898 с.
5. Чуфаровский Ю.В. Юридическая психология. Учебное пособие. - М.: Право и Закон, 1997. – 320 с.
6. Шнайдер Г.И. Криминология: пер. с нем. /Ред. Л.О. Иванов. М.: Прогресс, 1994. - С. 439-440.

*А.Б. Имашева
А.М. Ким*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Казахстан развивает рыночную экономику, в которой каждый взрослый член общества управляет своими финансами и принимает финансовые решения. Принятие решений — это особый вид психической деятельности, направленный на выбор способа достижения поставленной цели. Человек принимает разнообразные решения на протяжении всей своей жизни. В древние времена людям приходилось принимать решения, чтобы найти себе пищу, соорудить дом, разрешать споры. Современный человек принимает решения более осмысленно и организованно. Мы принимаем решения при выборе специальности, при покупке недвижимости, при выборе банка, а также финансовых инструментов, принимая решения, имеющие экономический смысл. Но в отличие от людей, живших в древние времена, современный человек рефлексивен, то, как он принимает решения и как можно сделать их возможно более эффективными. Эти вопросы изучает раздел экономической психологии - «поведенческие финансы».

Все финансовые инструменты, ценные бумаги, документы разработаны для юридического оформления финансовых решений, на которые влияют такие факторы как менталитет населения, взаимоотношения между участниками, стереотипы, предрассудки, уровень спонтанности решения, «стадные инстинкты» и др. Текущая ситуация в Казахстане может быть охарактеризована как непростая в экономическом отношении. Это самое лучшее время для проведения различных семинаров и тренингов по развитию

финансовой грамотности. В такие периоды население находится в полном неведении и в замешательстве относительно того, как принимать финансовые решения. Принимая во внимание недавнюю девальвацию тенге, доверие населения к национальной валюте находится на самом низком уровне, и оно скептически относится к любым новшествам. При этом, немаловажным фактором, определяющим психологические различия при принятии финансовых решений, является возраст.

Население в возрасте от 45 лет и старше являются наследниками времен социалистического периода, когда финансовое планирование семьи сдерживалось ограниченными возможностями потребления и относительной стабильностью доходов. Итогом явилось практическое неумение пользоваться благами финансового сектора. Ярким примером является статистика по платежным документам, опубликованная Национальным банком РК, на 1 января 2016 года, согласно которому виден высокий удельный вес платежных карточек по количеству и низкий - по объему транзакций, что характеризуется использованием данного платежного инструмента в основном для снятия небольших сумм наличных денег. Нужно принять во внимание, что не везде установлены POS-терминалы, что приводит к затруднениям при проведении операции платежными карточками. Другим важным фактором является недоверие населения ко всем инструментам рынка финансовых услуг. Население до сих пор считает, что держать деньги наличными лучше, чем на карточке. Ищутся сервисы по оплате коммунальных услуг онлайн, однако граждане не доверяют онлайн-транзакциям и идут в банк, стоят в очереди и оплачивают через кассу. С другой стороны, данная категория населения более обдуманно инвестирует финансы, опираясь в основном на опыт и логический расчет. С другой стороны, большинство решений принимается интуитивно и очень часто не поддается логическому объяснению. Даже великий инвестор Уоррен Баффет склонен больше прислушиваться к иррациональному "внутреннему голосу", чем к мнению аналитического отдела своей компании.

Рассмотрим категорию населения в возрасте от 25 лет и старше. Данное поколение воспитывалось в обществе, где царил маркетинг, где предлагают скидки, любые товары, любые рассрочки и кредиты. Ярким примером могут служить свадебные кредиты, автомобильные кредиты или другие «поведенческие ловушки». Приятные традиции - свадьба и кыз узату превратились в показательные соревнования. Нередко молодежь ради самоутверждения покупает автомобили в кредит, чтобы быть как все. Как результат обнаруживается массовая неспособность молодежи обслуживать собственные долги, планировать собственный бюджет, обеспечивать собственную финансовую безопасность. Поведенческие ловушки — это лишь часть нашей повседневной жизни, но если их не фиксировать, могут возникнуть серьезные последствия. Согласно Плаусу поведенческие ловушки сами по себе не плохи и не хороши, цель исследований ловушек и принятия решений, скорее, состоит в том, чтобы углубить наше понимание процессов оценки и улучшить качество принятия решений [1, 138]. Что касается инвестирования, данная категория населения опирается больше на свои амбиции, эмоциональность, что иногда приводит к хорошим, но чаще к худшим результатам.

При принятии финансовых решений нельзя забывать и про общеизвестный пример предваряющего диссонанса. Когда в 1969 году Энтони Дуб и его коллеги подобрали 12 пар крупных магазинов, проводивших распродажи, наугад было выбрано по одному из каждой пары, чтобы продавать средство для полоскания рта за 25 центов, в то время как в другом оно шло за 39. Через девять дней цена была выровнена, и оба магазина стали продавать это средство за 39 центов. То же самое было проделано с зубной пастой, алюминивой фольгой, электрическими лампочками и печеньем. Во всех случаях эксперимент дал сходные результаты. Дуб обнаружил следующее: в соответствии с теорией когнитивного диссонанса магазины, с самого начала продававшие полоскание для рта без скидки, в результате продали больше. В итоге 10 из 12 пар магазинов, продававших полоскание для рта за 39 центов, после выравнивания цен продали больше

упаковок, чем те, которые изначально предлагали его за 25 центов. Они писали: «Когда полоскание для рта было выставлено за 25 центов, клиенты, купавшие или видевшие его, могли подумать, что это его реальная цена. Они сказали себе: вот двадцатипятицентное полоскание для рта. Когда в последующие недели цена выросла до 39 центов, покупателям показалось, что произошло подорожание, и они не стали покупать товар по такой высокой цене» [2, 350]. Кроме того, согласно теории когнитивного диссонанса, чем больше люди платят за что-то, тем большую ценность оно представляет для них и тем сильнее их стремление покупать это вновь.

Отметим также другую психологическую особенность принятия решения в процессе группового взаимодействия. Нередко в ходе дискуссии и переговоров за круглым столом рождаются новые проекты, идеи, что говорит о большей эффективности группового решения по сравнению с индивидуальным. Но нельзя забывать об индивидуальных особенностях человека и межличностных отношениях в группе. Таким образом, как отмечает Т. Митчелл (1978), процесс группового принятия решения по своей сути сходен с процессом индивидуального принятия решения. В обоих случаях имеют место одни и те же стадии: осознание проблемы, сбор информации, выдвижение и оценка альтернатив и выбор одной из них. Однако процесс группового принятия решений является более сложным в социально-психологическом плане, так как каждый из этих этапов сопровождается взаимодействием между членами группы и соответственно столкновением различных взглядов. Некоторые исследователи (Р.Хейсти, Г.Хилл, 1976) обнаружили, что групповые решения логических задач превосходили индивидуальные общим развитием, но самый эрудированный представитель группы в одиночку работал лучше, чем вся группа в целом. При решении сложных вопросов групповая работа имеет неоспоримые преимущества, так как члены группы могут поделиться мнениями и исправить ошибки друг друга. Следовательно, эффективность групповой работы зависит и от того, каким образом взаимодействуют члены группы между собой.

Конечно, нельзя равным образом разделить людей на 2 категории и точно определить психологические различия принятия ими финансовых решений, так как в процессе принятия решений возможны самые различные ошибки. Кто-то принимает решения слишком быстро и необдуманно, кому-то кажется нормальным во всем полагаться на интуицию, другой хочет любое решение свести к цифрам. Иногда чувства и эмоции являются определяющим фактором принятия финансовых решений. Но основополагающим фактором неправильных решений является низкий уровень осведомленности и доминирование «сарафанного радио» в качестве информационной базы при принятии решений. Люди привыкли верить знакомым, родственникам, различным источникам, которые нельзя назвать достоверными. Соответственно, принятие финансовых решений зачастую имеет панический или «стадный» характер. «Стадный инстинкт» сильнее всего проявляется в случаях слабой развитости сознания. Это показывает, что часто в финансовых вопросах люди поступают иррационально, руководствуясь эмоциями.

Таким образом, анализ литературы по данному вопросу показывает, что большинство решений принимается интуитивно и очень часто не поддается логическому объяснению. В наших решениях удивительным образом сочетаются интуиция и логическое мышление, эмоциональные оценки событий и холодный рациональный расчет, стремление к безопасности и склонность к риску. Все решения людей отражают их сложную, противоречивую природу. В результате за каждым решением стоит человек – со своей психологией, своими страхами, своей информированностью и личными предпочтениями. При этом люди разных поколений обладают разным опытом использования финансовых инструментов и принимают финансовые решения по-разному. Нашей задачей дальнейшего исследования является подтверждение гипотезы о психологических различиях при принятии финансовых решений людьми разного возраста, а также нахождение сходных моментов при принятии ими финансовых решений.

Литература

1. Плаус С. Психология оценки и принятия решений. — М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. - 368 с.
2. Frenkel, O. J., & Doob, A. N. Post-decision dissonance at the polling booth. //Canadian Journal of Behavioral Science, 8, 1976, 347—350.

*Ф.С. Ташимова
А.Р. Ризулла
З.И. Мадьярова*

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СТИЛЬ СОВЛАДАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ МАГИСТРАНТОВ.

Позитивная значимость инновационных технологий в процессе обучения вне всякого сомнения. Они оказывают существенное значение на смысловую структуру отношения к учебе, выравнивая соотношение компонентов смысловой структуры процесса обучения и самообразования [1-3]. Однако, как влияют различные технологии на поведенческий компонент, то есть на стиль совладающего поведения в разрешении различных проблемных ситуаций остаётся за пределами анализа. В связи с этим, проблемой нашего исследования явилось выяснение влияния разных технологий на совладающее поведение и выявление значимости конкретных технологий, в частности: (просктивный метод, проблемный метод, интерактивный метод с использованием слайдов, метод тренингов, пси- технологии).

Мы исходим из гипотезы, что инновационные технологии влияют на стиль совладающего поведения, однако мера их влияния весьма различна.

Для достижения нашей цели, нами использовались методики Э.Фрайденберга и Р. Льюнса (Adolescent Coping Scale – Юношеская копинг-шкала), адаптированная Крюковой Т.Л. [4], метод ранжирования различных технологий, отражающих значимость их влияния. Обработка данных осуществлялась посредством факторного анализа и вычисления средних арифметических, а также смыслового анализа. Всего испытуемых 109 магистрантов непсихологического отделения. Исследования проводились в течении одного семестра 2015 г.

В результате факторного анализа стратегий совладающего поведения студентов нами было получено 4 фактора. Результаты первичного среза. См. рис 1.

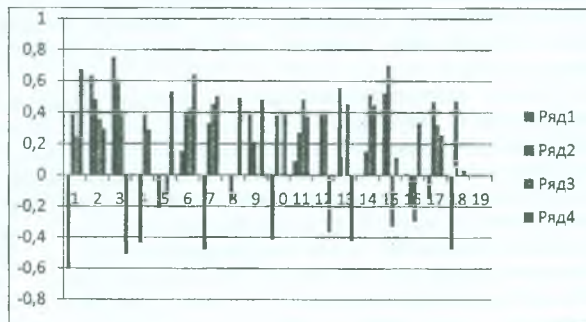


Рис. 1. Результаты: Ряд 1.- мобильный стиль; Ряд 2 – гармоничный стиль; ряд 3 – эгоцентричный стиль; Ряд 4 – социоцентричный стиль.

Показатели стиля совладания: S1 –поиск поддержки и одобрения; S2 – Фокусирование на решении проблем; S3 – Упорная работа и достижения; S4 – Беспокойство и тревожность; S5 – Друзья; S6 – Чувство принадлежности; S7- Надежда на чудо; S8 – Несовладание, отказ от действий; S9 – Разрядка – «выпускание пара»; S10 – поиск поддержки путём организации групповых действий; S11 – Игнорирование, блокирование проблемы; S12 самообвинения и личная ответственность за проблемы; S13 – Отстранённость (отказ посвящать других в свои заботы); S14 – Поиски духовной опоры, ориентация на религиозную поддержку; S15 – Фокусирование на позитиве; S16 – Обращение за помощью к специалистам; S17 – Стремление отвлечься и отдохнуть, развлечения в обществе); S18 – активный отдых(занятия спортом, поддержание здоровья).

Благодаря объектному анализу была определена мера выраженности студентов в 4 факторах. Мобильный стиль совладания – 25%; гармоничный стиль – 39%; эгоцентричный стиль- 19%; социоцентричный стиль- 17%.

Как видим из рисунка, для магистрантов мобильного стиля характерно ориентация на решении проблем, при котором незначимо мнение других, крайняя самостоятельность(S1). Это замечательно, но как эта характеристика проявляется работе с командой? Высокий уровень саморегулирования при ограниченной системе способов совладания защитного характера. некоторое игнорирование проблем заботы о теле, направленного на восстановление сил, связанных с активным отдыхом (S17, S18). Доминантность и рискованность. Открыты новому и отсутствие страха перед проблемами(S2,S3)

Для магистрантов с гармоничным стилем совладания характерна осознание самоэффективности собственной системы и умение принимать решения с учётом позиций других, прекрасное сочетание процессов деяния и отдыха, гибкость стратегий преодоления и рациональных защит. Интеллигентность. Владеющие знаниями, но не всегда способны их применять

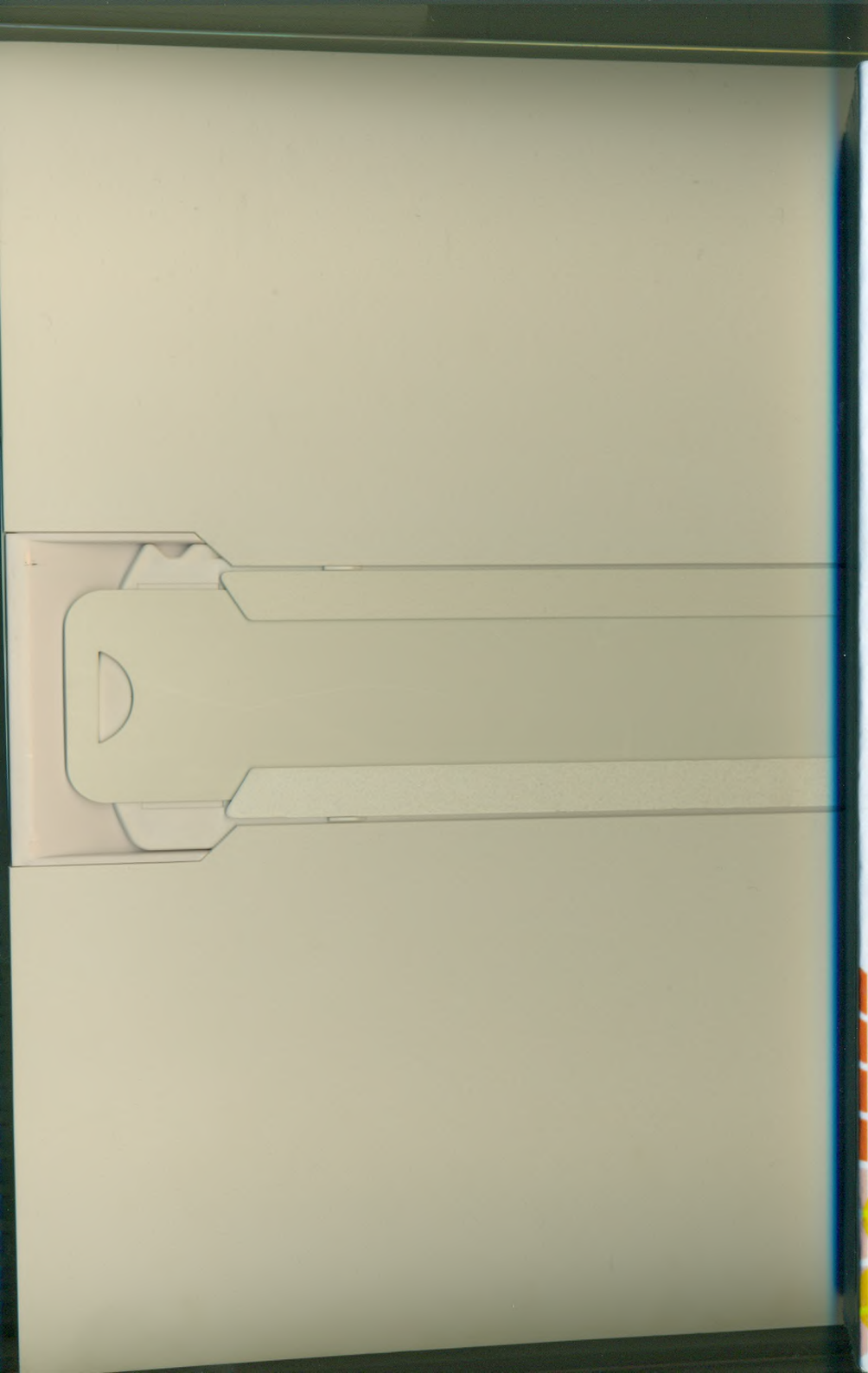
Характерным для магистрантов с эгоцентричным способом совладания является ориентация на превалирование способов защит, отражающих концентрированность на своем внутреннем мире и уход в себя в проблемных ситуациях(S8,S11,S12,S13), сопровождаемое ориентацией на всемогущего бога, подающего надежду и веру в преодоление(S14). Неуверенные и закрытые системы

Магистранты с социоцентричным стилем ориентированы на поддержку других в процессе преодоления жизненных трудностей(S11, S14,S17,S18). Несколько заниженное осознание собственной самоэффективности. Преодоление воспринимается им, как решение ситуации, всей совокупностью, монолитно взаимосвязанной, системой окружения, т.е. «всем миром»(S10). Активны и общительны.

В работе с обучаемыми использовались следующие основные технологии: проектно-ориентированные, проблемно-ориентированные, тренинговые, интерактивные с использованием слайдов, пси-технологии. Значимость тех или иных технологий для магистрантов определялось с помощью их ранжирования по мере полезности для них(в процентах). Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Значимость технологий для обучаемых.

№	Виды технологий	Стили совладания			
		Мобильный	Гармоничный	Эгоцентричные	Социоцентричный
	Проектно-ориентированные	58%	38%	14%	20%
2	Проблемно-	40%	32%	35%	38%



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
ӘЛ-ФАРАБИ АТЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
ФИЛОСОФИЯ ЖӘНЕ САЯСАТТАНУ ФАКУЛЬТЕТІ
ЖАЛПЫ ЖӘНЕ ҚОЛДАНБАЛЫ ПСИХОЛОГИЯ КАФЕДРАСЫ



Академик Т.Тәжібаевтың 106-жылдығына арналған жыл сайынғы «Тәжібаев оқулары» аясындағы «МӘҢГІЛІК ЕЛ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ПСИХОЛОГИЯ ҒЫЛЫМЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАЙ-КҮЙІ» атты халықаралық ғылыми-әдістемелік конференцияның МАТЕРИАЛДАРЫ

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-методической конференции
«СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ
НАУКИ В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ «МӘҢГІЛІК ЕЛ»,
проводимой в рамках ежегодных Тажибаевских чтений и
посвященной 106-летию академика Т.Тажибаева

International Scientific and Methodical Conference
"CURRENT STATE OF PSYCHOLOGICAL SCIENCE IN
KAZAKHSTAN IN CONDITIONS OF "MANGILIK EL"
Dedicated to 106th Anniversary of academician T.Tazhibaev
within a framework of the annual Tazhibaevs' readings

Алматы
23 ақпан, 2016 ж.

МАЗМҰНЫ

Жарыкбаев К.Б. Ж. Аймауытов и его в становлении Т.Т. Тажибаева как ученого психолога (1926-1929)	4
Перленбетов М.А., Лактионова С.Н., Абдихадирова Н.А., Кунанбаева М.Н. «Мәңгілік ел» бағдарлама аясында оқытуды үш тілде жүргізудің тәжірибесі	5
Молдабеков Ж.Ж. Мәңгілік Ел: басалқы бастаулары, идеялық ұстанымдары, пәнаралық бағдары	9
Сейітнұр Ж.С. Т. Тәжібаев пен С.М. Жақыпovтың еліміздегі психология ғылымының институционалдануына қосқан үлестері	13
Сабирава Ж.Н., Онайбай А. Профессор Қ.Б.Сейталиевтің психологиялық мұрасы	16
Өскенбай Ф.С., Қалымбетова Э.К., Төлегенова А.А., Адилова Э.Т., Косшыгулова А.С. Интернет-тәуелділіктің зерттелу тарихы	19
Vizhanova A.A. Psychological views of Mashkhur Zhusup Kopeyev	23
Ибраева М.Қ. Ерте жастағы балаларда танымдық қызығушылығын дамытуда халық ертегісінің рөлі	25
Сейітнұр Ж.С., Лиясова А.А. С.М. Жакыповтың психология ғылымының әр түрлі салаларына қосқан үлесі	29
Сейдрахманова Р.И. Қазіргі білім мен тәрбие берудегі этнопсихология ғылымының негізгі мәселелері	33
Адилова Э.Т., Болтаева А.М., Надырбекова Э.А., Бегимжанова Г.А. Этностық сәйкестіліктің (бірдейлік) психологиялық ерекшеліктері	35
Niyazova A.E., Kamzanova A.T. The Psychology of Wellbeing of the Higher Education System in Kazakhstan	39
Бердибаева С.К., Гарбер А.И., Садыкова Н.М., Болтаев А.Д., Абдигалиева С.Д., Сыздыкова А.Е. Факторы, влияющие на психическое здоровье студентов	43
Ағыбай Қ.Е. Отбасы тәрбиесінің педагогикалық-психологиялық негіздері	47
Әбдіғалбарова Ұ.М., Байкулова А.М. Жасөспірімдік кезеңдегі лидерліктің көріну ерекшеліктері	50
Байкулова А.М. Жасөспірімдік кезеңде лидерлік қасиетті өзін-өзі басқару негізінде дамыту	53
Камзанова А.Т., Садыкова А.Т. Особенности сотрудничества высшего профессионального образования с работодателями при подготовке специалистов-психологов	57
Касымова Г.М. О стратегии компетентностного подхода в подготовке психологов	60
Приленский Б.Ю., Приленская А.В. Психическое здоровье студентов	64
Приленский Б.Ю., Приленская А.В., Файзуллина А.К. Психология в системе высшего медицинского образования	69
Абетаева Е.А. Бастауыш сынып оқушыларының шығармашылық қызығушылығын қалыптастырудың педагогикалық шарттары	71
Парманов А.У. Влияние художественной литературы на мотивационную сферу читающих	75
Сангилбаев О.С., Хажимхаан А. Үлгерімі төмен оқушыларды өз бетінше жұмыс істеуге баулу	77
Сангилбаев О.С., Құсайнова Н.М., Сангилбаева А. Маманды дамытуда акмеологиялық ғылыми-әдіснамалық бағыттар	79
Есендикова Н.А., Ахтаева Н.С. Родительство как психологический феномен	83
Аязбекова Р.А., Ким А.М. Профессиональная подготовка военных психологов в формате компетентностного подхода	86
Ким А.М., Айдосова Ж.К. Концепция самопонимания в психологии	89

Искакова М.С., Жолдасбеков А.А., Диагностика эмоциональных феноменов в семье	91
Колесникова О.А., Барикова А.Р., Сабирова Р.Ш., Капбасова Г.Б. Исследование уровня виктимности и образа преступника у женщин	95
Имашева А.Б., Ким А.М. Психологические различия принятия финансовых решений	99
Ташимова Ф.С., Ризулла А.Р., Мадьярова З.И. Влияние инновационных технологий на стиль совладающего поведения магистрантов	102
Баймолдина Л.О., Дүйсенбеков Д.Д., Қалымбетова Э.К., Жолдасова М.К. Репатриант-студенттердің оқу процесіне бейімделуінің педагогикалық-психологиялық негізі	106
Әмірова Б.Ә. Жоғары оқу орындарында студенттердің кәсіби—бағдарлы іс-эрекетке психологиялық дайындық мәселесі	109
Садықова Н.М., Жұбаназарова Н.С., Болтаева А.М. Жоғары оқу орындарында студенттерді оқытудағы психологиялық ерекшеліктері	113
Акажанова А.Т. Тергеу қызметінің психологиялық ерекшеліктері	116
Кудушева Н.А., Дүйсенбаева А.О. Жеткіншектердің ауытқы мінез-құлық мәселесінің психологиялық сипаты	120
Ташимова Ф.С., Ризулла А.Р., Борбасова Г.Н. Технологии психологической защиты в теории Хорни К.	123
Марданова Ш.С., Байдрахманова А.К. Проблемы семьи на ранней стадии развития	127
Жолдасова М.К., Қалымбетова Э.К., Баймолдина Л.О. Оқушылардың креативті ойлауының психологиялық ерекшеліктері	131
Бағыбаева М.И., Құлымбаева А.К., Оразғалиева Ә.А. Отбасындағы ажырасу жағдайының жасөспірімнің тұлғалық сферасына тигізер әсері	135
Уакасова М.Б., Құлымбаева А.К., Жұмабекова Ү. Жасөспірімдердегі көрініс алатын шизофренияның теориялық аспектілері	138
Қалымбетова Э.К., Дүйсенбеков Д.Д., Баймолдина Л.О., Жолдасова М.К., Оспанова А.Ш. Басқару жүйесінің теориялық-психологиялық негізі	142
Қалымбетова Э.К., Дүйсенбеков Д.Д., Баймолдина Л.О., Жолдасова М.К., Арыстан К.С. Жетім балалардың әлеуметтік ортаға бейімделуінің психологиялық ерекшеліктері	146
Аймағанбетова О.Х., Гаврилюка К.В., Сатыбалдина Н.К. Социально-психологическое исследование основных структурных компонентов религиозной идентичности	152
Жубаназарова Н.С., Садықова Н.М., Әукен Ж.Т., Момбек Т.Қ. Қабілет-кіші мектеп жасындағы балалардың шығармашылық жеке адам ретінде дамудың негізі ретінде	156
Турсунғожина Г.С. Социально-психологические особенности дезадаптивного поведения подростков	159
Абишева Ш.Ш., Кошқимбаева Р.Х. Креативтілік пен шығармашылық мәселесі психологиялық зерттеулерде	163
Magzumova N.K. Development of professional thinking of students of psychologists	166
Мұратбекова А.Р. Баланың мектепте оқуға бейімделуіне ата-ана ықпалының психологиялық маңыздылығы	170
Әлімбаева Ә.С., Тұрдалиева Ш.Т., Қошқарбаева Г.Т. Толық күнді мектеп жағдайында шығармашыл тұлға қалыптастырудың психологиялық маңыздылығы	172
Сарбасова В.Н., Максим Г.Б. Особенности творческого воображения у подростков	175