

Перцептивті қарым-қатынас

Орындаған: Утегалиева. Г. А

Тексерген: Абеуова. Ш. К

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

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



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

Идентификация, қазақша «теңестіру», «ұқсастыру» ұғымдарына жақын, яғни өзіңді басқа адаммен теңестіру, өзіңді сол адамның орнына қою.

Идентификация басқа адамның құндылықтар нормасы, мінез-құлқы, талғамдары мен дағдылары игеріледі. Әсіресе, жеткіншектік кезеңде оның мәні зор.

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

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

Қабылданатын адамға деген эмоциялық көзқарастардың пайда болу механизмдерін анықтаумен байланысты зерттеу аймағы-аттракция деп аталады. Аттракцияның қазақша мағынасы-тартымдылық дегенге жақын. Аттракция, бір жағынан, қабылдаушы үшін басқа адамның тартымдылығының қалыптасу процесі, екіншіден, осы процесс өнімі, яғни көзқарастардың біршама сапасы. Қарым-қатынастың перцептивті жағын зерттегенде осыны есте тұтқан жөн, себебі бір жағынан, адамдар арасында бір-бірін ұнатушылық, достық сезімдері екіншіден, бұл құбылыстың қарым-қатынастағы маңызы қандай деген мәселелер туындайды. Аттракцияны түрлі деңгейлері анықталған: ұнатушылық, достық, сүйіспеншілік. Кеңестік әлеументтік психологияда аттракция көп зерттелінбеген. Қазіргі кезде топтық іс-әрекетте аттракцияны зерттеу қолға алына бастады. Әлеументтік психологияның ерекше саласы-каузалды атрибуция деп аталады.



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



Назарларыңызға рахмет!!!

