

«Қарым – қатынас.»



**Оқытушы: Шукманова
Б.С.**

Жаттығу : «Қарым-қатынас»

Жаттығудың ережесі қол арқылы бір - біріңізбен тез амандасып, қоштасып, ұрысып, татуласуыңыз қажет.





ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС - адамдар арасындағы байланыстың орнауы мен дамуы, ортақ іс-әрекет қажеттілігі мен ақпарат алмасуды қамтамасыз ететін күрделі көп жақты процесс.

Қарым-қатынас мәселесінің зерттелу деңгейі.

Қарым – қатынас - тұлғаның қалыптасуының ең маңызды факторларының бірі болып табылады. Ежелгі Греция мен Ежелгі Римде қарым – қатынас мәселесі шешендік өнер, эвристика және диалектика саласында зерттелді. И.А.Зимняяның айтуынша қарым – қатынас ХХ ғасырдағы жаңа мәселе. Қазіргі кезде қарым -қатынас мәселесі философия, әлеуметтану, әлеуметтік лингвистика, психолінгвистика, әлеуметтік психология, жалпы психология, педагогика, педагогикалық психология салаларында зерттелінуде. Қарым– қатынастың тұлғаның дамуындағы маңызды орнын психологтар В.Г.Ананьев, А.А.Бодалев, Л.С.Выготский, А.Н.Леонтьев, Б.Ф.Ломова, А.Р.Лурья, В.Н.Мясищев, А.В.Петровский зерттеген.

Қарым - қатынастың келесі аспектілері болады:

- Мазмұны
 - Мақсаты
 - Әдіс құралдары
1. **Қарым-қатынастың мазмұны дегеніміз** ол адамның ішкі мотивациялық немесе эмоционалдық күйі туралы мәліметтер болу мүмкіндігі.
 2. **Қарым – қатынастың мақсаты дегеніміз** ол - адамда белгілі нәрсеге байланысты белсенділік түрінің пайда болуы.
 3. **Қарым-қатынастың әдіс – құралдарына** мыналар жатады: тіл, суреттер, сызбалар, бейне таспалар, механикалық, магниттік, лазерлік жазба құралдар.

Қарым-қатынастың жақтары

```
graph TD; A[Қарым-қатынастың жақтары] --> B[Коммуникативті]; A --> C[Интерактивті]; A --> D[Перцептивті]; B --> B1[-ақпарат алмасу]; B --> B2[-ақпарат беру]; B --> B3[-ақпарат тарату]; C --> C1[-ынтымақтастық]; C --> C2[-қарысылық]; C --> C3[-бұйыру]; C --> C4[-тығыз қарым-қатынас]; C --> C5[-компромисс]; D --> D1[-идентификация]; D --> D2[-эмпатия]; D --> D3[-аттракция]; D --> D4[-рефлексия];
```

Коммуникативті

- ақпарат алмасу
- ақпарат беру
- ақпарат тарату

Интерактивті

- ынтымақтастық
- қарысылық
- бұйыру
- тығыз қарым-қатынас
- компромисс

Перцептивті

- идентификация
- эмпатия
- аттракция
- рефлексия

Қарым – қатынастың типтері

Манипулятивті қарым -қатынас –партнеріне өзінің іштей мақсаттарын жасырын түрде жүзеге асыру үшін жасалынатын қарым-қатынас түрі. Қарым-қатынастың бұл түрі, әсіресе, бизнес, іскерлік қарым-қатынаста әбден орынды болғанымен, достық, жолдастық, сүйіспеншілік саласында орынсыз.



Диалогты қарым-қатынас – біріккен таным мен партнер арасындағы өзіндік танымды мақсат еткен бірдей құқықты субъекті өзара әрекет. Диалогты қарым – қатынастың ерекшелігі – эгоцентризмнен, өзіндік ұстанымнан альтруизмге, өзгеге, басқаға бағытталған ұстанымға көшу.



Императивті қарым - қатынас – авторитарлы (әміршіл) форма, партнердің мінез – құлқын, ойын, пікірін бақылау, қатынастағы оны белгі әрекет пен шешімге күштеу мақсатымен жүзеге асырады.



Іскерлік қарым-қатынас - тұлға ерекшелігі, мінезі, жасы, көңіл - күйі ескеріледі, бірақ ең бастысы істің орындалуы.



Рухани - жеке тұлғааралық - бұл
достардың, туыстардың қарым-
қатынасы. Әр түрлі тақырып
қозғалады.



Қарым – қатынас формалары:

- Тікелей
- Жанама
- Тұлғааралық
- Вербальды
- Вербалды емес



Тікелей

Бір адамнан екінші
адамға ақпарат
алмасуы

Жанама

Ақпаратты жеткізіп
отыратын қосымша
делдалдың қатысуымен
ерекшеленеді.

Тұлғааралық

Адамдардың бір – бірінің
индивидуальды ерекшеліктерін
білумен, жаңашырлықтың, түсінушіліктің,
өзара әрекеттесушіліктің
болуымен сипатталады.

✓ *Вербальды қарым – қатынас*

сөздің дыбыстық көрінісі

дауыстың ырғақтылығы

✓ *Вербальды емес қарым – қатынас*

кинесика (жест, мимика, пантомимика)

таксика

проксемика



Жест – адамның сезімдері мен эмоцияларының сыртқа қол – аяқтың қимылдары арқылы көрінуі.



Мимика – адамның сезімдері мен эмоцияларының сыртқа бет-әлпетінің қимылы арқылы көрінуі



- **Пантомимика** – адамның сезімдері мен эмоцияларының сыртқа дене қалпының қозғалысынан, позасы мен жүріс – тұрыстарынан көрінуі.

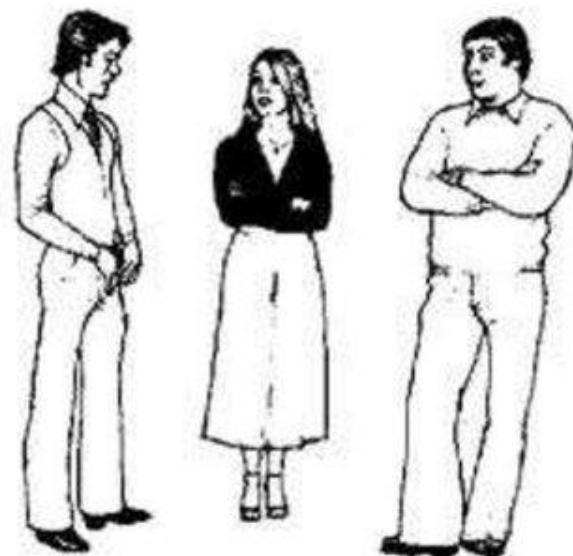
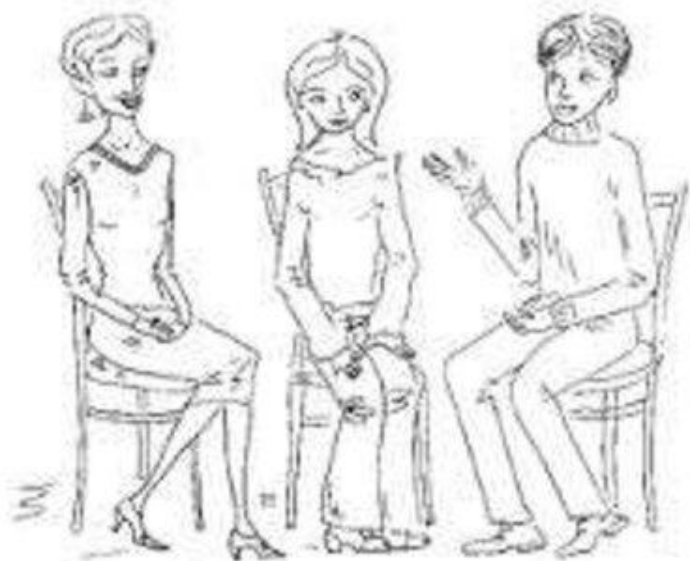


Рис. 176.