



**ҚАРЫМ-
ҚАТЫНАСТЫҢ
ПЕРЦЕПТИВТІ ЖАҒЫ**

**Тұлғааралық өзара
әрекеттесу жағдайы:
перцептивті
механизмдер**

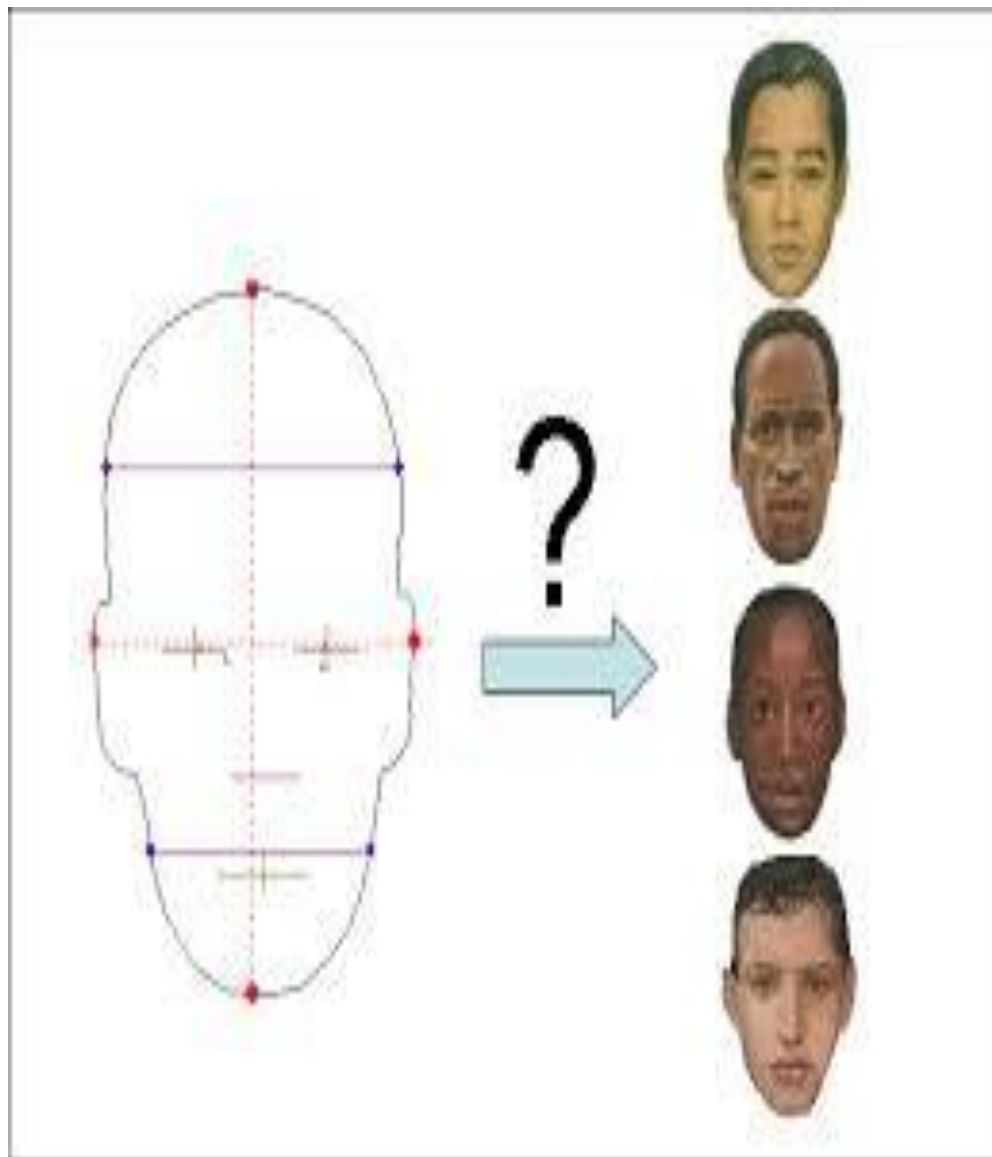
келесі бір басты қыры – перцептивті (**перцепция – латын тілінен аударғанда «қабылдау» дегенді білдіреді**) аспект, яғни адамдардың бірін-бірі өзара дұрыс қабылдауы, түсінуі мен бағалауы. Басқаны дұрыс қабылдау арқылы, оны терең танып, ұғына аласыз, демек адамның ішкі әлемін дәл «оқи» алсаңыз, кейінгі өзара бірлесіп атқаратын іс-әрекеттеріңіз де сәтті болмақ.





Идентификация, қазақша «теңестіру», «ұқсастыру» ұғымдарына жақын, яғни өзіңді басқа адаммен теңестіру, өзіңді сол адамның орнына қою. **Идентификация**, бұл - адамның саналы немесе бейсаналы түрде басқаға өзін ұқсастыру, теңестіру, өзін оның орнына қою арқылы түсінуі болып табылады. Қарым-қатынас барысында адамдар басқалардың ішкі күйін, сезімдерін, ойлары мен ниеттерін, өзін оның орнына қойып көру арқылы болжап, жорамалдай алады. Идентификацияда басқа адамның құндылықтар нормасы, мінез-құлқы, талғамдары мен дағдылары игеріледі. Әсіресе, жеткіншектік кезеңде оның мәні





Эмпатия. Эмпатия басқа адамды «сезіну», оның эмоциялық күйіне ортақтаса білу. Бұл терминді психологиялық ғылым айналымына енгізген Э. Титченер болды.



Дегенмен, адамдардың басқаларды түсінуімен қатар, олардың мұның өзін қалай қабылдайтынын сезінуі де аса маңызды. Яғни, мен өзім оларға қандай әсер қалдырдым, мені қалай қабылдайды, түсінеді? – деген сұрақ, адамдардың көпшілігін қатты қызықтырады. **Басқа адамдардың өзін қалай қабылдайтынын саналы түрде сезінуі, рефлексия деп аталады.**

Рефлексия басқа адамдарды қабылдаудың құрамдас бөлігі. Яғни басқаны түсіну, оның өзіне деген көзқарасын сезіну. Демек, қарым-қатынас кезінде идентификация мен рефлексия бірлесіп, тұтас күйде қатар жүреді. Рефлексияны әлеуметтік психологияда Дж.Холмс, Г.Гибш



Күнделікті өмірде адамдарда мұндай мәліметтер болмағандықтан, олардың іс-әрекеттері мен жүріс-тұрыстарының себебін «солай шығар» деп басқалардың іс-әрекетін оларға таңу арқылы, жорамалдай алады. Адамдардың мінез-құлқының себебін, өзі болжайтын ниеттерді, ойлар мен мотивтерді таңу арқылы түсіндіру **каузалды атрибуция** (лат. causa – себеп және attributio – беремін, таңамын) немесе себепті телу деп аталады. Оны зерттеушілер Г. Келли, Э.Джонс, К.Дэвис, Д.Кенноу, Р. Нисбет, Л.Стрикленд. Каузалды атрибуция адамдар туралы алынған мәлімет жеткіліксіз болғанда, оның мүмкін әрекеттері мен қасиеттерін тауып, сол объектіге телу жағдайы.



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. Аттракцияның түрлі деңгейлері анықталған: ұнатушылық, достық, сүйіспеншілік.



**Қабылдау
эффектілері**

Қарым-қатынас серіктесін қабылдаудағы қателіктер, оның бейнесін бұрмалаумен қатар, оған деген жалпы көзқарасқа зор ықпал етуі мүмкін. **Психологияда бұл қателіктерді көбінесе «қабылдау эффектілері» деп атайды.** Эффектілер мен қателіктер мәліметтердің жетіспеуі кезінде немесе іскер адамның оны дұрыс пайдалана алмағандығынан пайда болады.

Алғашқылық **эффeктiсi**, яғни таныс емес адам жайлы алынған алғашқы әсер, оған деген көзқарасты қалыптастыруда шешуші рөл атқарады. Қабылдау процестерін зерттей келе, адамдардың бірін – бірі жағымды-жағымсыз, білімді-білімсіз, салмақты-жеңілтек, ақылды-ойсыз, жаман-жақсы деген сияқты, алғашқы ше-каралық субъективті қабылдаулары мен бағалаулары, контактiнiң алғашқы 15 секундында қалыптасатыны белгiлi болды. Әрине, бұл көзқарас қате болуы әбден мүмкiн, себебi, адамдар алғашқы жүздесулерде, өздерiн қалай көрсеткiсi келсе, бiршама уақыт дәл солай көрсете алатын қабiлетке ие.





Жаңалық эффе́ктісі

жақсы білетін адам жайлы соңғы мәлімет, ол адам туралы жалпы көзқарасыңызға елеулі ықпалын тигізген кезде көрініс береді. Көп жағдайда, мұндай ақпарат адамға деген көзқарастың түбегейлі өзгеруіне себепші болып жатады. Бұл кезде аталмыш ақпаратты қабылдауда, ол жөніндегі бұрынғы білгендердің, одан алған әсерлердің, серіктеске деген көзқарастың, іс-керлік қарым-қатынасты жолға қоюдағы оның үлесінің ескерілмей





Гало эффект адамның жеке қасиеттері мен мінез-құлық ерекшеліктерінен алынған әсерлер, оның тұлғасын жалпы бағалауда қолданылатындығынан көрінеді. Мысалы, адамның келбеттілігі, кербездігі, сыпайылығы, әдептілігі, көңілшектігі, сырт келбеттің жағымдылығы, әдемілігі, парасаттылық, адалдық, адамгершілік деп қате қабылдануы мүмкін. Дегенмен, адамның жүріс-тұрысынан сырттай көрініп тұратын мінез-құлқы, қашанда оның шынайы ішкі ниетін, рухани болмысын, тұлғалық қасиеттерін таныта





Проекция басқа адамның мінез – құлқын оған өзінің жеке саналы түрде меңгерілетін және меңгерілмейтін ниеттерін таңу арқылы түсіндіруге талпынумен сипатталады. Яғни, проекция (көшіру, таңу) дегеніміз, адамның өзі қандай болса, қандай – да бір жағдайды өзі қалай түсініп, қабылдаса, басқаларды да дәл солай ойлайды, солай әрекет етеді деп түсінуі, оған өз ойлары мен көз-қарасын көшіруі, таңуы болып табылады. Мәселен, басқаның әре-кетін түсіндіруде «ол қызғаныштан осылай етті» немесе «мұны әдейі жасады, мен білемін» дегенде, адамның өзі сезініп, өзі ой-лайтын ойларын біреуден көруі, проекцияға мысал бола алады.

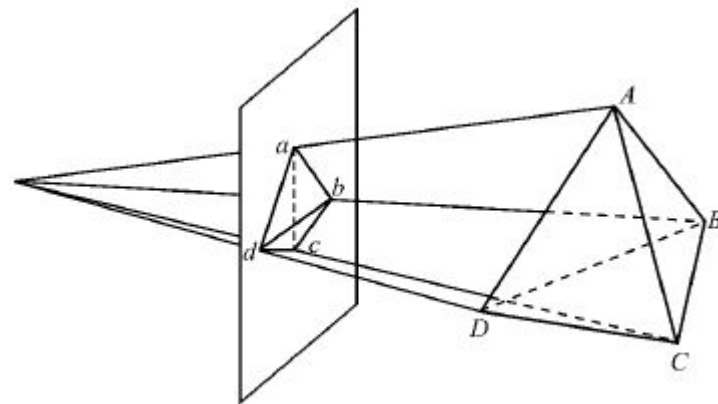


Рис. 2. Проекция фигуры







Контраст қатесі барлық адамдарды, олардың қылықтары мен сөздерін не «ақ», не «қара» түспен, яғни «дұрыс» немесе «дұрыс емес» деп бағалауға тырысудан көрінеді. Бұл қабылдау қатесі бойынша, адамдар басқаларды екі шекаралық түсінікпен, «жақсы» не «жаман» деген бағамен өлшейді.



Жалпы адамдарға қарым-қатынас барысындағы мұндай қабылдау мен түсінудің жоғарыда келтірілген қателіктері елеусіз, байқаусыз, санадан тыс жүретінін білу қажет. Яғни адамдар, мұны әдейі емес, тіпті өздері білместен жасайды екен.