

8-Дәріс. Іскерлік қатынас және кәсіби қарым-қатынас психологиясы

Дәрістің жоспары:

1.Іскерлік қарым-қатынас психологиясы

2.Кәсіби қарым-қатынас психологиясы

3.Бизнес психологиясы

Түйін сөздер: іскерлік, іскер тұлға, кәсіби қарым-қатынас, іскерлік қатынастар, бизнес психологиясы, экономикалық мінез-құлық

Адамдардың қоғамдық болмысы жан-жақты әрі көп деңгейлі аралық қатынастан тұрады. Ал осы қатынастар арасында өзінің ерекше мәні мен құрылымы жағынан танылатын құбылыс-бұл тілдестік қатынастар. Тілдесу барысында адамдар өзара әрекеттестік байланысқа келіп, тұрмыс-еңбек тәсілдері мен нәтижелерін, әрекетке орай туындаған болжамдары мен идеяларын, ниеттерін, қызығулары мен сезімдерін және т.б. өзара бөлісе алмасады. Тілдесу қызметінің нәтижесі-өзгертілген, болмаса қайта жасалған дүниелік не идеалдық өнім емес, ол адам мен адамның, адам мен қауым арасында орныққан байланыс қатынасы.

Адамдар арасындағы қатынастардың қалыптасуы, әдетте, олардың бірін-бірі қабылдай алуы, түсінуі және бағалауына байланысты.

Іскерлік қарым-қатынас барысында адам жетістігі мен оның табиғаты. таныстықтың санын көбейтудегі және адамдар арасындағы қарым-қатынасты байланыстырудағы ең бірінші қадам-бұл адамдардың шынайы ұмтылуы. адамды тануда, кең түрде айтсақ, адамдарды табиғатына қарай ажырата білу керек, ол үшін әр адамның орнына өзінді қоя білу керек. бірақ өзіңе қарап адамдарды бағалауға және де өзінің еркіндігінді біреулерге тағуға болмайды. сонымен адамдар қандай болады?

Ең бірінші, адам басқаға емес, өзіне қызығушылық танытады. басқаша айтқанда, адамның өзіне деген назары басқаларға қарағанда мың еседей жоғары болу керек. сен де – сондайсың. дүние жүзіндегі адамдардың қызығушылықтарына қарағанда, өзіңе қызығушылығың басым. ең басты шындық-« адамдар ең бірінше өз жағдайын ойлайды», ол-басқа адаммен сөйлесуге мүмкіншілік береді.

Басқа біреумен әңгімелескенде, оларды қандай, тақырып қызықтыратына көңіл бөлу керек. ол қандай адам? әрине, ол тақырып сол әңгімелесуші адам жайлы болу керек. басқа біреумен әңгімелескенде, оларды қандай, тақырып қызықтыратына көңіл бөлу керек. ол қандай адам? әрине, ол тақырып сол әңгімелесуші адам жайлы болу керек. әртүрлі адамдар жөнінде біздің бірінші пайымдауымыз сырт келбет пен сөз, қылық көрінісінен туындайды. Ғылым ежелден-ақ адам мінезі мен дене құрылысының өзара байланысты екенін дәлелдеген (Э. Кречмер, Х. Шелдон, т.б.).

Дене құрылымы ерекше бітіске ие болған адамдар, мінезі жағынан да өзара ұқсас. Осы тұрғыдан барша адамдар үш типке жатады: астеник, пикник, атлетик. Пикник типтес адамдар- көңілді, үйіршең, әңгімешіл, әрқандай қиыншылыққа жасымайды; астеник адамдар- көбіне тұйық, оқшауланғанды ұнатады, ұдайы ойға шомып жүреді; ал атлетиктер- ұстамсыз, дүлей келеді.

Бөгде адамның тұлғалық ерекшеліктерін тануда жеке-дара кәсіби ерекшеліктер көп рөл ойнайды. Әлеуметтік ортада жүрген кәсіп, қызмет иелері (педагог, дәрігер, экономист, саясаткер т.б.) төңірегіндегілерді дұрыс бағалап, қасиеттеріне сәйкес қабылдай біледі.

Қарым-қатынас адамдардың өзара әрекеттестік және өзара қатынас жасауының ерекше формасы. Қазіргі кезде қатынас мәселесін психология, философия, әлеуметтану - осы сияқты әр саладағы ғылымдар жан-жақты зерттейді. Мысалы, 60 жылдары Б.Д. Парыгин қарым-қатынасты әлеуметтік психологияның зерттейтін бірден-бір пәні ретінде бөліп қарастырды. Сондықтан да қарым-қатынас таза психологиялық құбылыс, күрделі және көп жақты процесс сияқты талданды.

Леонтьев А.А. “қарым-қатынас” ұғымын әмбебап коммуникативті әрекетке, яғни қарым-қатынасқа белгілі бір іс-әрекет түріне сияқты қарау керек деп есептейді.

Неміс- американдық психологы К.Левин адамдарға топ арқылы әсер етудің мәселелерін зерттеген. Осындай әсерлер ертеден-ақ белгілі. Бақсылық көріністер, науқасқа әсер етудің ритуалдық жолдары көпшіліктік топ ішіндегі эмоциялардың қозуын күшейтеді, оның бір адамнан екіншіге, одан басқаларға берілу, таралу өрісін кеңейту арқылы психологиялық тұрғыдан әсер етеді.

Иландыру, сендіру әрекетінің топ арасында еселеніп, күшейетіндігін бақсыбалгерлер игерген. Соның арқасында бақсылық әрекеттер топта санасыз қабылданып, түрлі қылықтарға илану, психологиялық әсердің нәтижелі болуын қамтамасыз етеді. Сонымен бірге, тренингтік топтардың жетіліп, дамуыда Левин есімімен байланысты. Ол АҚШ –та 1933 жылы топтық динамика, әлеуметтік әрекет және басқа да топтық феномендер мәселесін шешумен айналысқан. Осыған қатысты Левиннің өрістер теориясы индивидтің мінез-құлқын анықтайтын бірлескен және байланысқан факторлар жиынтығын құрайды.

Бұл факторлар жиынтығы жеке адамдарды, оның ортасын қамтып, бір психологиялық өзгерістерге ұшырайды. Топтық динамика ұғымын да алғаш қолданған осы ғалым болған. Г.М.Андреева өзінің “әлеуметтік психология” еңбегінде қарым-қатынас мәселесіне қатысты әлеуметтік психологиялық тұрғыларды интеграциялауға тырысты.

Г.М.Андреева әр түрлі көзқарастарды біріктіре және жалпылай отырып, қарым-қатынастың кез келген формалары адамдардың бірлескен іс-әрекетінің спецификалық формасы болып табылады: яғни адамдар әр түрлі қоғамдық қызметтерді орындау процесінде тек қарым-қатынас қана жасап қоймайды, олар әрқашанда соған байланысты кейбір іс-әрекеттермен де қарым-қатынаста болады - деп тұжырымдайды.

Сондай-ақ қарым-қатынасты зерттеуде оның құрылымдық компоненттерін де анықтау керек. Осыған байланысты зерттеу барысында М.Андрееваның қарым-қатынастың құрылымын талдау нәтижесіне жүгінейік. Ол қарым-қатынасты бір-бірімен өзара байланысты үш жағынан қарастырды: коммуникативтік, интерактивтік және перцептивтік.

Басқарушылық еңбектің ерекшелігі, басқарушылық функциялардың күрделілігі мен жан-жақтылығы басқару практиктері мен теоретиктерінің есінен еш уақытта шықпаған және олардың назарында басты орын алған, оған деген көзқарастардың ХХ ғасырдың басынан қазірге дейінгі эволюциясына көңіл аударалық. Кәсіпорында немесе ұйымда басқару жүйесінің қалыптасу кезеңінде және әрі қарай ұзақ уақыт бойында (шамамен 70-жышдарға дейін) менеджерлерге қажетті сапаны ұйымның жұмыс әрекеті, сипаты мазмұнына байланыстырған. Сонымен қоса, бұл сапалардың тізбегін уақыт өткен сайын кеңейтіп отырған.

Тексеру сұрақтары:

- 1.Қарым-қатынас психологиясы нені зерттейді?
- 2.Қарым-қатынастың функциялары
- 3.Іскерлік қарым-қатынас деген не?
- 4.Кәсіби қарым-қатынас түсінігі

Әдебиеттер:

- 1.Волкогорова О.Д., Зуб А.Т. Управленческая психология. – Москва: ИД «Форум» - Инфра, 2015.
- 2.Кабаченко В.С. Психология управления. Учебное пособие. – М.: Юнити, 201
- 3.Добреньков В. И. Управление человеческими ресурсами: социально-психологический подход. Учеб. пособие. - М.: КДУ, 2015.
- 4.Морозов, А. В. Управленческая психология. - М.: Академический проект; Трикста, 2015.
- 5.Полукаров В. Л. Психология менеджмента: учеб. пособие / В. Л. Полукаров, В. И. Петрушин. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2010 Полукаров В. Л. Психология менеджмента: учеб. пособие / В. Л. Полукаров, В. И. Петрушин. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2010
- 6.Розанова В.А. Психология управления. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 2012.
- 7.Салих Гүней. Ұйымдық іс-әрекеттер.-«Нобель» баспасы, Анкара, 2011(түрік тілінде)