



Көшбасшылық және басшылық топтың өмірлік процестерін басқарудың феномені ретінде. Көшбасшылық теориялары. Топтық шешім қабылдау процесі. «Топтың поляризациясы» құбылысы. Топтық талқылау, «брейнсторминг» топтық шешімдердің тиімділігін арттыру әдістері ретінде. Шағын топтардың түрлері, олардың тиімділігінің критерийлері. Топтар арасындағы қатынастар психологиясы. Топтар арасындағы қарым-қатынас психологиясын зерттеу әдістері. «Топтар арасындағы кемсітушілік», «топ ішіндегі фаворитизм» әлеуметтік-психологиялық құбылыс ретінде.



Көшбасшылық – көзқарасты шындыққа айналдыра білу қабілеті

Уоррен Беннис

Ақиқатқа бағытталған жұмыс барысында көшбасшы мұғалім субъективті пікірлерге жол бермейді. Пікірлердің біржақтылығын болдырмауда талқылаулардың, тәжірибе алмасудың, бөлінген көшбасшылықтың және объективті пікірдің қалыптасуы маңызды



Лидерлік – бұл жеке адамдар немесе бір топта адамдарға әсер ету және оларды белгілі бір мақсатқа жету үшін жұмыс процесін басқара алу қабілеті болып табылады. Бихевиорист ғалымдар лидерліктің анықтамасының мағынасын тиімді қолданудың 3 тәсілін атап көрсеткен:

- жеке адамның қасиеті мен көзқарасы;
- тәртіптілік;
- сабырлылық.



Жеке адамдардың лидерлік теориясымен келісілген немесе әйгілі адамдар теориясы тұрғысынан қарастырғанда, басқарушылардың таңдаулылары жеке адамдардың барлығына қатысты қасиеттерге ие болғандары анықталынған. Бұл ойды жетілдіре отырып, былайша атап көрсетуге болады: егер адамдар бұл қасиеттерді өз бойларынан таба білсе, онда олар бұл қасиеттерді тәрбиелей алар еді және осымен бірге тәжірибелі жетекші (басқарушы) бола алар еді.

Бұл ерекшеліктер төмендегідей:

- интеллектуалды білім деңгейі;**
- әсерлі сыртқы келбет (бейне);**
- адалдық;**
- дұрыс бағыттағы ақыл;**
- экономикалық және әлеуметтік білім;**
- өзіне деген сенімділік**

Көшбасшы дегеніміз – топ ішінде ғана болатын феномен топтың бірігуінің, топтың мақсаттарға жетуінің маңызды факторы. Бұл шағын әлеуметтік топты ұйымдастыру және басқару процесі.



**Поляризация, полярлану
(француз тілінде
polarisation — алғашқы
негізі.**



***Топтық поляризация - бұл топтық
ойлаудың не екенін түсіну үшін
алдын-ала түсінуіміз керек ұғым.
Бұл топтық процестерде пайда
болады және тұрады бастапқыда
басым позаның акцентуациясы
топтық талқылауға байланысты.***



Топтық ұшқарылану (ағылш. Group polarization, кейде Топтық поляризация) — әлеуметтік психологияның ұғымы: мәлім бір топта жекелердің шешім шығаруы топтың әсеріне ұшырайды; мүшелер өзінің бастапқы бейіміне қарағанда топ ішінде тіпті де әсіре (extreme) шешім қабылдайды; жеке адамға қарағанда топ тіпті де ұшқары болады.



Егер жеке тұлғалардың бастапқы бейімі қауіпті болса, онда топқа айналған соң пайда болған әсіре шешімі тіпті де қауіпті болады; ал, егер жеке тұлғалардың алғашқы шешімі сақтыққа құрылса, онда топтық әсіре шешім де барынша сақтыққа құрылады. Бұл құбылыс бойынша, жекелердің алғашқы мінезі топтық талқылаудан соң қатайып, күшейе түседі, сөйтіп топтың мәлім бір жағдайға байланысты мінезі өзгеруі мүмкін; бұл жағдай әдетте "Мінездік ұшқарылану" деп аталады



(Брейнсторминг (ағылш. brain storming – миға шабуыл), адамдардың ақыл-ой белсенділігін арттыруға, идеяларды топ болып іздеуді іске қосу, ынталандыру, мәселелерді шешу арқылы күрделі интеллектуалды міндеттерді шешуге бағытталған бірлескен топтық шығармашылық жұмысты ұйымдастырудың арнайы әдісі. Брейнсторминг барысында белгілі бір мәселелені ұжым болып шешу ұсынылады).



Кемсітушілік деген не ?

“Кемсітушілік», өз кезегінде, белгілі бір топқа жататындығына немесе басқа мінез-құлық қасиеттеріне ие болуына байланысты адамға тең емес қатынасты білдіреді. Көбінесе адамдар жасына, жынысына, бойына, салмағына, терісінің түсіне, ауруларына, мүгедектігіне, отбасылық жағдайына, біліміне, сөйлеуіне, киіміне, әлеуметтік-экономикалық жағдайына және т.б. байланысты кемсітіледі.

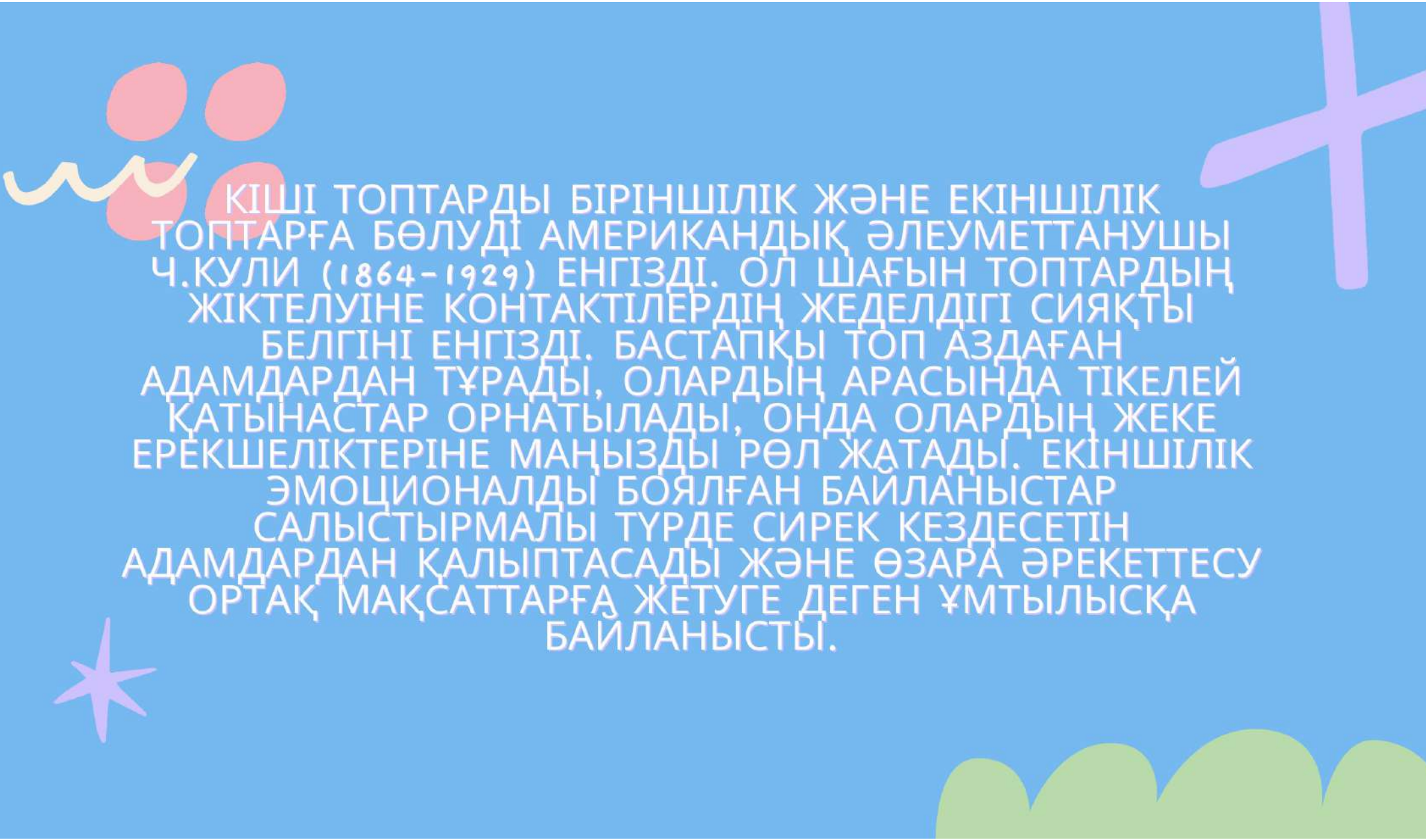
Қазақстан Республикасы 1998 жылғы 29 маусымда ратификациялаған Нәсілдік кемсітушіліктің барлық нысандарын жою туралы халықаралық конвенцияның 9-бабына және Біріккен Ұлттар Ұйымының Нәсілдік кемсітушілікті жою жөніндегі комитетінің 76-сессиясында қаулы қабылданды.

Фаворит - билеушінің, ықпалды тұлғаның басқалардан мысы басым, ерекше артықшылықтармен сипатталатын адам, өз кезегінде билеушіге ықпалы өте күшті. Сайлау алды кампанияларында әлеуметтік зерттеу, сауалнамалардың қорытындысы бойынша рейтингісі жоғары, жеңістен бірден-бір үміткер тұлға.

ШАҒЫН ТОП ҰҒЫМЫНЫҢ ТҮСІНІГІ
ЖІКТЕУДІҢ ӘРТҮРЛІ НЕГІЗДЕРІН ТУДЫРДЫ:
ТОПТАР ОЛАРДЫҢ ӨМІР СҮРУ
УАҚЫТЫМЕН (ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ЖӘНЕ
ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ), МҮШЕЛЕР
АРАСЫНДАҒЫ БАИЛАНЫСТЫҢ ТЫҒЫЗДЫҚ
ДӘРЕЖЕСІМЕН, ЖЕКЕ ТҰЛҒАНЫҢ КІРУ
ТӘСІЛІМЕН ЖӘНЕ Т. Б. ӘЛЕУМЕТТІК
ПСИХОЛОГТАР КӨБІНЕСЕ КЕЛЕСІ
ЖІКТЕУЛЕРДІ АЖЫРАТАДЫ:

- 1) ШАҒЫН ТОПТАРДЫ "БАСТАПҚЫ" ЖӘНЕ
"ҚАЙТАЛАМА"ДЕП БӨЛУ,
- 2) ОЛАРДЫ "РЕСМИ" ЖӘНЕ
"БЕЙРЕСМИ"ДЕП БӨЛУ,
- 3) "МҮШЕЛІК ТОПТАРЫНА" ЖӘНЕ
"АНЫҚТАМАЛЫҚ ТОПТАРҒА"БӨЛУ.





КІШІ ТОПТАРДЫ БІРІНШІЛІК ЖӘНЕ ЕКІНШІЛІК
ТОПТАРҒА БӨЛҮДІ АМЕРИКАНДЫҚ ӘЛЕУМЕТТАНУШЫ
Ч.КУЛИ (1864-1929) ЕНГІЗДІ. ОЛ ШАҒЫН ТОПТАРДЫҢ
ЖІКТЕЛУІНЕ КОНТАКТИЛЕРДІҢ ЖЕДЕЛДІГІ СИЯҚТЫ
БЕЛГІНІ ЕНГІЗДІ. БАСТАПҚЫ ТОП АЗДАҒАН
АДАМДАРДАН ТҰРАДЫ, ОЛАРДЫҢ АРАСЫНДА ТІКЕЛЕЙ
ҚАТЫНАСТАР ОРНАТЫЛАДЫ, ОНДА ОЛАРДЫҢ ЖЕКЕ
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІНЕ МАҢЫЗДЫ РӨЛ ЖАТАДЫ. ЕКІНШІЛІК
ЭМОЦИОНАЛДЫ БОЯЛҒАН БАЙЛАНЫСТАР
САЛЫСТЫРМАЛЫ ТҮРДЕ СИРЕК КЕЗДЕСЕТІН
АДАМДАРДАН ҚАЛЫПТАСАДЫ ЖӘНЕ ӨЗАРА ӘРЕКЕТТЕСУ
ОРТАҚ МАҚСАТТАРҒА ЖЕТУГЕ ДЕГЕН ҰМТЫЛЫСҚА
БАЙЛАНЫСТЫ.

БЕЛГІЛІ ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГ Ш. БЮЛЕР ЕКІ ФАКТОРДЫҢ
ӘРЕКЕТІНЕ БАЙЛАНЫСТЫ ТОПТАРДЫ ТАБИҒИ ЖӘНЕ ЖАСАНДЫ
ДЕП БӨЛЕДІ: ТАБИҒИ ҚАЖЕТТІЛІКТЕР ЖӘНЕ ҰТЫМДЫ КӨЗҚАРАС.
ТАБИҒИ ТОПТЫҢ МЫСАЛЫ РЕТІНДЕ ОТБАСЫ КӨРСЕТІЛЕДІ -
ТАБИҒИ ФАКТОРЛАРҒА НЕГІЗДЕЛГЕН ЕҢ АИҚЫН ҰИЫМ.
ЖАСАНДЫ ТОПТЫҢ КЛАССИКАЛЫҚ МЫСАЛЫ - ЗАМАНАУИ
КӘСІПОРЫН НЕМЕСЕ ЗАУЫТ-ҰТЫМДЫ НЕГІЗДЕ ҚҰРЫЛҒАН ҰИЫМ.



* ШАҒЫН ТОПТАРДЫ РЕСМИ ЖӘНЕ БЕЙРЕСМИ ТОПТАРҒА БӨЛҮДІ
АЛҒАШ РЕТ АМЕРИКАНДЫҚ ЗЕРТТЕУШІ Э.МАЙО (1880-1949) ӘЙГІЛІ
HAWTHORNE ЭКСПЕРИМЕНТТЕРІН ЖҮРГІЗГЕН КЕЗДЕ ҰСЫНҒАН. ОНЫҢ
ПІКІРІНШЕ, ФОРМАЛЬДЫ ТОП ОНЫҢ ІШІНДЕ ОСЫ МҮШЕЛЕРДІҢ
ПОЗИЦИЯЛАРЫ НАҚТЫ КӨРСЕТІЛГЕНДІГІМЕН ЕРЕКШЕЛЕНЕДІ, ОЛАР
ТОПТЫҚ НОРМАЛАРМЕН БЕЛГІЛЕНЕДІ, ТОПТЫҢ БАРЛЫҚ МҮШЕЛЕРІНІҢ
РӨЛДЕРІ, БАСШЫЛЫҚҚА БАҒЫНУ ЖҮЙЕСІ БӨЛІНЕДІ.



Шағын топтардың үшінші классификациясы мүшелік топтары мен анықтамалық топтарды ажыратады. XX ғасырдың 40-жылдарының басында американдық әлеуметтік психолог Г. Хаймен алғаш рет "анықтамалық топ" терминін қолданды. "Анықтамалық топ" ұғымы (ағылш. *refer-сілтеме*) әлеуметтік психологияда, әлеуметтануда және психологияда бұл адам өзін саналы түрде қарастыратын әлеуметтік (экономикалық, саяси, мәдени, кәсіби және т.б.) топты білдіреді.

Анықтамалық топ-жеке адамдар үшін этагон ретінде әрекет ететін белгілі бір әлеуметтік-мәдени жүйеге тән топ.

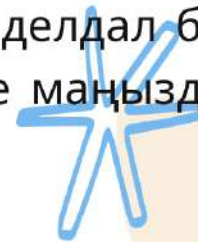




Қарастырылғандардан басқа, шағын топтардың басқа жіктелімдері бар. Сонымен, а. в. Петровский тұлғааралық қатынастардың сипатын ескере отырып, топтарды олардың даму дәрежесі бойынша ажыратады. Ол нақты байланыс топтарының иерархиясын келесідей ұсынады:



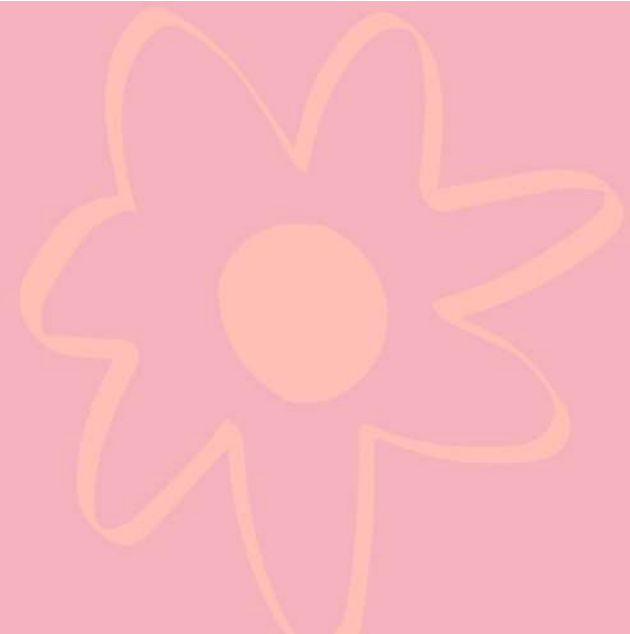
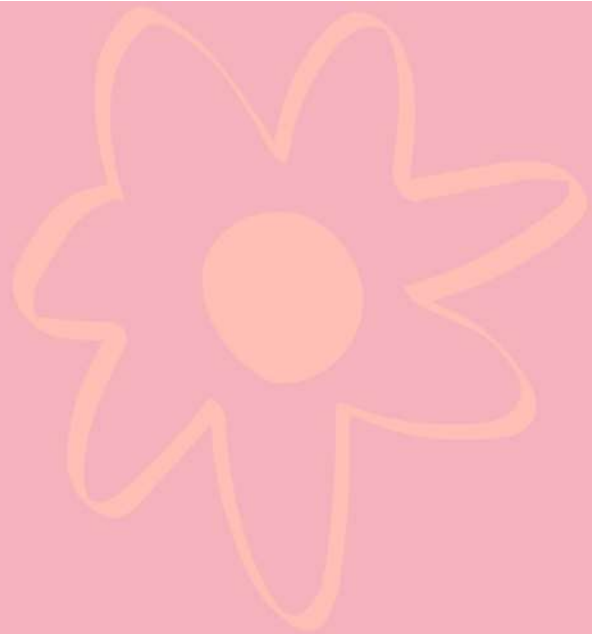
- * диффузиялық топ-ондағы қатынастар тек ұнатулар-ұнатпаулар арқылы жүзеге асырылады, бірақ топтық іс-әрекеттің мазмұны емес;
- * қауымдастық-қарым-қатынас тек жеке маңызды мақсаттармен жүзеге асырылатын топ;
- * корпорация-қарым-қатынастар жеке маңызды, бірақ өз көзқарастары бойынша асоциалды, топтық қызметтің мазмұнымен делдал болады;
- * ұжым-өзара қарым-қатынас топтық қызметтің жеке маңызды және әлеуметтік құнды мазмұнымен делдал болады.



Топтар арасындағы қатынастар психологиясы

Топтар арасындағы қарым - қатынас ойлай және сезіне білетін адамдар арасында шнайы өмірде қалыптасатын қарым - қатынастардың нақ өзі. Адам адаммен қарым - қатынас жасаған кезде олардың арасында, жалпы барлығында да ортақ қызығушылық, мақсат, зат, идея т.с.с пайда болады.





Үлкен әлеуметтік топтарға қызметтік, ресми қатынастар өзінің күшті мызғымастығымен байқалады, кіші топтағы байланыстар да біршама осылай. Ірілі – кішілі қауымдастықтардағы қарым – қатынастар көптеген өмірлік маңызы зор факторларға тәуелді, сондықтан адамдар мұндай жағдайдағы қатынастарды өзгерте бергенді онша құптамайды. Егер күнара субъекттердің ниетіне орай төңкерістер бола берсе, қоғам аласапыраны таусылмай кетері баршаға аян.