

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIIY VA O‘RTA MAXSUS TA‘LIM VAZIRLIGI**

**ALISHER NAVOIY NOMIDAGI
TOSHKENT DAVLAT O‘ZBEK TILI VA ADABIYOTI
UNIVERSITETI**

ASLONOV ILHOM NIZOMOVICH

**IJTIMOIIY FAOLIIYAT VA MUOMALA
PSIXOLOGIIYASI**

Metodik qo‘llanma

Bosishga 2019-yil may oyida ruxsat etildi.

Bosmaxonaga 2019 yil iyun oyida berildi.

Times New Roman harfida terilgan.

Qog‘oz bichimi 60x84¹/₆₄. Bosma tobog‘i 6.75.

Adadi 200 nusxa. Buyurtma № 01/33

«GOLD-PRINT NASHR» MCHJ bosmaxonasida chop etildi.

Manzil: Toshkent sh. Chilonzor t.

Furqat k., 174 uy.

Toshkent – 2019

Aslonov Iloxom Nizomovich. Ijtimoiy faoliyat va muomala psixologiyasi // Metodik qo'llanma // – T.: «GOLD-PRINT NASHR» nashriyoti 2019. – 108 b.

Muallif:

Aslonov I.N. – Alisher Navoiy nomidagi Toshkent davlat o'zbek tili va adabiyoti universiteti "Ijtimoiy-gumanitar fanlar" kafedrasida dotsent, v.b., psixologiya fanlari nomzodi

Mas'ul muharrir: I.N.Aslonov

Tag'riqchilar:

Mullabayeva N.M. – psixologiya fanlari nomzodi, dotsent
Arapbayeva D.Q – pedagogika fanlari nomzodi

Mazkur metodik qo'llanma shaxslararo munosabatlarda muomalaning rimi va ahamiyati, kasbiy mulogot malaka va ko'nikmalarini rivojlantirish va takomillashtirish masalalariga bag'ishlangan bo'lib, o'zbek tili va adabiyoti yo'nalishida tahsil olayotgan talabalar, professor-o'qituvchilarga, psixologiya fakultetlari talabalariga, psixolog mutaxassislariga, pedagoglarga mo'ljallangan. Shuningdek, mazkur kitobda to'plangan ilmiy ma'lumotlardan ijtimoiy psixologiya, mulogot psixologiyasi sohalarida ilmiy-tadqiqot ishlari olib borish istagida bo'lgan magistrantlar, doktorantlar va tadqiqotchilar o'z ishlariida foydalanishlari mumkin.

Ushbu metodik qo'llanma Alisher Navoiy nomidagi Toshkent davlat o'zbek tili va adabiyoti universiteti O'uv-uslubiy kengashining 2019-yil 18-apreldagi 9-sonli yig'ilish qarori bilan nashrga tavsiya etilgan.

ISBN 978-9943-5521-6-6

© "GOLD-PRINT NASHR" nashriyoti 2019
© Aslonov I.N. 2019

ASLONOV ILOXOM NIZOMOVICH

**IJTIMOIY FAOLIYAT VA MUOMALA
PSIXOLOGIASI**

Metodik qo'llanma

MUNDARIJA

Qaydlar uchun

I-BOB. MUOMALA VA UNING IJTIMOYIY MUNOSABATLARDAGI O‘RNI HAQIDA

1.1. Muomala mohiyatining buyuk mutafakkirlar falsafiy qarashlarida aks ettirilishi..... 6

1.2. Shaxslararo munosabatlarda muloqotning ahamiyati..... 14

1.3. Muloqot bosqichlari va turlari 17

1.4. Muloqotdagi to‘siqlar.22

1.5. Yosh davrlari va muloqot..... 27

II BOB. MUOMALA VA FAOLIYAT

2.1. Muomala psixologiya kategoriyalaridan biri sifatida..... 40

2.2. Muloqotda ta’sir etish usullari44

2.3. Kasbiy faoliyatda kommunikativ kompetentlilik muammolari 47

III BOB. SHAXSLARARO MUNOSABATLARDA NOVERBAL NUTQIY KOMMUNIKATIV VOSITALARNING AHAMIYATI

3.1. Noverbal nutqiy kommunikativ vositalarning o‘rganilish tarixi53

3.2. Noverbal nutqiy vositalarning turlari..... 63

3.3. Xatti-harakat va holatlar tili 71

3.4. Muloqotda ochiq va yopiq holatlar 72

3.5. Muloqotda yolg‘on psixologiyasi 76

IV BOB. PEDAGOGIK MULOQOTNING O‘ZIGA XOS JIHATLARI

4.1. Dars mashg‘ulotlari jarayonidagi shaxslararo muloqotni tashkil etishda zamonaviy pedagogik-psixologik texnologiyalar..... 82

4.2. Pedagogik muloqotni tashkil etishda xalqaro tajribalar 87

Xulosa 94

Foydalanilgan adabiyotlar 96

106. Usmanova X.E. Til yoʻnalishidagi mutaxassislar tayyorlashni taʼminlovchi psixologik omillar: Avtoref. dis. ... psixologiya fanlari nomzodi. – Toshkent, 2005. –23 b.

107. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. – СПб.: Питер, 2007. - 384 с.

108. Хьюстон М. Введение в социальную психологию. Европейский подход: Учебник для студентов вузов / М. Хьюстон, И. Штрёбе; Пер. с англ. под ред. Проф. Т.Ю. Базарова [пер. с англ. Г.Ю. Любимова]. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. - 622 с.

109. Цзен Н.В., Пахомов Ю.В. Психотренинг: игры и упражнения. – М.: Физкультура и спорт, 1988.- 272 с.

110. Shamsuddin Muhammad ibn Amruddin Dunasariy. Odamni bilish ilmi. – T: Yozuvchi, 2006.- 48 b.

111. Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании: Учеб. пособие. Ч.1. Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – М.: ВЛАДОС, 1995.- 544 с.

112. Foziyev E. Psixologiya: (Yosh davrlari psixologiyasi). Pedagogik institutlar va universitetlarning talabalari uchun oʻquv qoʻllanma. – T.: Oʻqituvchi, 1994. – 224 b.

113. Maslov A.H. Synergy in the society and in the individual, J. Individ// 'sychol., 1964, 20, 153-164.

114. Reklén M. Les 'roblemes de 'sychologies. – 'aris, 1994.

115. Ribot Teodul. Un monde qui nous voyons. Hachette Fili'acchi Médias.

116. Shostrom E.L. Man, the mani'ulator: The inner journey from mani'ulation to actualization. Nashville, TN: Abingdon, 1967 K.: 'SYLIB, 2003

117. [htt'://lanetadisser.com/see/dis_13865.html](http://lanetadisser.com/see/dis_13865.html)

118. [htt'://lanetadisser.com/see/dis_109448.html](http://lanetadisser.com/see/dis_109448.html)

119. [htt'://www.lanetadisser.com/work/work_22806.html](http://www.lanetadisser.com/work/work_22806.html).

120. [htt'://lanetadisser.com/see/dis_142231.html](http://lanetadisser.com/see/dis_142231.html)

I-BOB.

**MUOMALA VA UNING IJTIMOIIY
MUNOSABATLARDAGI
OʻRNI HAQIDA**

1.1. Muomala mohiyatining buyuk mutafakkirlar falsafiy qarashlarida aks ettirishi

Muomala va jamiyada kishilar o'trasidagi munosabatlar to'g'risidagi mulohazalar sharq xalqlarining tarixiy yozma adabiyotlarida hamda sharqning buyuk mutafakkirlari falsafiy qarashlarida aks etgan.

Xalq og'zaki ijodida, tarixiy yozma adabiyot namunalarda mazkur muammo doimo birinchi o'rinni egallab kelgan.

Sotsial yoki ijtimoiy muhit – bu insonning aniq maqsadlar va rejalar asosida faoliyat ko'rsatadigan dunyosidir. Mazmunan har bir insonning shu ijtimoiy olam bilan aloqasi uning insoniyat tajribasi, madaniyati va gabul qilingan, tan olingan ijtimoiy xulq normalari doirasidagi harakatlari namoyon bo'ladi. Psixologiya ilmining namoyandalari bo'lmish olimlarining butun bir avlodi ana shu shaxs va jamiyat aloqalari tizimida insonning tub mohiyatini anglash, uning rivojlantirishi va kamol topishi g'oyalari izlaganlar. Abu Nasr Farobiy, Alisher Navoiy, Ibn Sino, Beroziy, Umar Hayom kabi Sharq allomalari ham bu o'zaro bog'liqlikning falsafiy va ijtimoiy sirlarini ochishga o'zlarining eng durdona asarlarini bag'ishlaganlar [22, 23, 27, 61, 78, 102].

Sharq adabiyoti durdonalaridan biri bo'lgan «Qobusnoma»da Kaykovus jamiyatdagi kishilarni guruhlarga bo'ladi va har bir guruhning jamiyatda tug'an o'rini birin-ketin sanab o'tadi, ammo bu guruhlarning xulq-atvori e'tibori bilan turlicha ekanligini aniqlab beradi. Inson hayoti xilma-xil jamiyatda va xilma-xil ijtimoiy guruhlarda orasida o'zaro hamkorlikda kechishini ta'kidlaydi. Shuningdek, mazkur asarning bitta bobida nutq va suxandonlik, so'zlashuv o'dobi, nutq malakasini egallash vositalari haqida so'z boradi. Kaykovus yozadi: «Kishi suxandon, suxang'o'y (notiq) bo'lishi kerak. Ammo, ey farzand, sen suxang'o'y bo'lg'il va lekin durug'o'y (yolg'onchi) bo'lmag'il. Rostlikda o'zing shuhrat qozong'il, toki biror vaqt zarurat yuzidan yolg'on so'z desang gabul qilg'aylar». [81, B.31].

90. Немов Р.С., Алтунин И.Р. Социальная психология. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. -432 с.

91. Петровский А.В., Бушминский А.В., Инченко В. П. и др. Обшая психология. – М.: Просвещение, 1986.-464 с.

92. Петровская Л. А. Компетентность в общении. – М.: МГУ, 1990. - 248 с.

93. Пол Экман. Психология лжи. – СПб., 2001.- 258 с.

94. Практикум по социальной психологии. Под ред. Л.Д. Столяренко. – Изд. 9-е. – Ростов н/Д, Феникс, 2007. -703 с.

95. Психология и этика делового общения. Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.- 415 с.

96. Рубинштейн С.Л. Теоретические вопросы психологии и проблема личности// Психология личности. – М., 1982.- С. 132-144.

97. Самоукина Н.В. Психологический тренинг для учителя. – М.: Психотерапия, 2006.- 192с.

98. Саторов Э.Н., Алимов Х.М. Бошқарув мулоқоти. – Тошкент: Академия, 2004.-70 б.

99. Селье Г. Стресс без дистресса. – М., 1979.- 236 с.

100. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. Учебник для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2004.- 368 с.

101. Старшенбаум Г.В. Тренинг навыков практического психолога: Интерактивный учебник: Игры, тесты, упражнения. – М.: Издательство Института психотерапии, 2006.- 416 с.

102. Свинцов В.И. Полуправда// Вопросы философии. – М., 1990.- № 6.- С. 53-61.

103. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. – СПб.: Речь, 2004.- 350 с.

104. Современная зарубежная социальная психология. Тексты/ Под ред. Г.М. Андреевой и др. – М., 1984.- 265 с.

105. Темур тузуклари / Forschadan A.Sog'uniy va G',Kartimov tarz.: В.Ахмедов тахрири ostida. – Т.: G',G'ulum nomidagi nashriyot, 1991. – 144 b.

76. Лебон Г. Психология народов и масс. – М.-СПб: Макет, 1995.- С.58.

77. Лобанов А.А. Основы профессионально–педагогического общения. – СПб., 2000. - 256 с.

78. Лурия А.Р. Речь и мышление. – М., 1975.- 260 с.

79. Максимов А.А. Индивидуализация процесса развития коммуникативных способностей у сотрудников таможенной службы: Дис. ... канд. пед. наук. – Челябинск, 2001.- 181 с.

80. Макшанов С. И. Профессиональный тренинг // Психология профессиональной подготовки. - СПб.: Речь, 1993.- 154 с.

81. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Смысл, 1999.- 425 с.

82. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Учеб. пособие. – СПб: Речь, 2007. - 131 с.

83. Ма'naviyat yulduzlari (Markaziy Osiyolik mashhur siymolar, allomalar, adiblar). – Toshkent, 1999. – 185 b.

84. Миккин Х. Цели, процессы и методы видеотренинга руководителей // Человек, общение, жилая среда. Таллин, - 1988. - Б. 121.

85. Mustaqillik va ijtimoiy taraqqiyot. – Toshkent: O'zbekiston, 1998. – 235 b.

86. Muxtorov A. Shaxs tarbiyasida milliy g'oya, ehtiyoj va manfaatlar uyg'unligi. – Toshkent: Yangi asr avlodi, 2003. – 136 b.

87. Мясищев В.Н. О взаимосвязи общения, отношения и отражения как проблема общей и социальной психологии// Социально-психологические и лингвистические характеристики общения и развития контактов между людьми. – Л., 1970.- С.114-115.

88. Mo'minov I. Amir Temurning O'rta Osiyo tarixida tutgan o'rni va roli. – Toshkent: Fan, 1993. – 56 b.

89. Немов Р.С. Психология. Книга 1: Основы общей психологии. – М., Просвещение, 1994. - 212 с.

«Qobusnoma»da xalqimizdagi rost so'zni qadrlash, yolg'onni xushlamaslik sifatlarining namoyonligi, raiyat bilan muloqot chog'ida kishining o'z nutqiga e'tiborli bo'lishi lozimligi, muloqotdagi notabiiylik, yolg'onchilik o'zaro munosabatlarning buzilishiga olib kelishi, ayniqsa davlat ishi va xalq turmushi uchun mas'ul etib tayinlangan kishilarning so'z aytishdan oldin uni adolat va axloq tarozusiga qo'yib ko'rmog'i zarurligi badiiy tarzda bayon qilib beriladi. Dunyo ilmiga asos solgan buyuk ajdodlarimiz shaxslararo munosabatlarda muomalaning roli masalasiga alohida e'tibor qaratganlar. Ayniqsa, ular ustoz bilan shogird, ota-ona bilan farzand o'rtasidagi munosabatlarda, inson va jamiyat munosabatlarida muomalaning ahamiyati, o'zaro bir-birini tushunish, insonni inson tomonidan idrok qilinishi, bunda nutqning, insoniy muloqotning roli haqida qimmatli mulohazalar bildirganlar.

Barcha qarashlarga nisbatan umumiy bo'lgan narsa shuki, jamiyatda kishilar orasidagi o'zaro aloqalarni bilish, o'rganish uchun turli guruhlar va tabaqalarga xos bo'lgan xulq-atvorlarni, sifatlarini aniqlamoq va o'zaro muomala jarayonida ularni hisobga olmoq lozim. Odamni, uning mohiyatini anglash uchun, avvalo, uning shu jamiyatda tutgan o'rni va mavqeyini bilish zarur. Shaxsni o'rganishning birlamchi mezoni ham shundan kelib chiqqan holda, uning ijtimoiy mavqeyi, ijtimoiy munosabatlar tizimidagi o'rni bilan belgilanishi lozim bo'lib, sharq falsafasining bu boradagi asosini «Komil inson» g'oyasi tashkil etadi. Sharq faylasuflari jamiyat qonunlarini o'rganish uchun inson nazarini o'z ichki dunyosiga qaratishi, uning o'z-o'zini anglashi muhimligini ta'kidlaydilar.

Abu Nasr Farobiy o'zining tabiiy va ijtimoiy fanlarning dolzarb muammolarini yechishga qaratilgan qator asarlarida inson va jamiyat munosabatlari, insonning ma'naviy-axloqiy kamolotga erishishi borasida o'z qarashlarini bayon qiladi.

Farobiy axloqning bilim bilan mushtarakligini asoslab beradi. Uningcha, bilimlar insonni yaxshi axloqli, saxovatli va aql idrokli qiladi. Inson bilimsiz o'zi ko'zlagan maqsadiga erisha olmaydi.

62. Ibrohimov A., Sultonov X., Jo'rayev N. Vatan tuyg'usi. – Toshkent: O'zbekiston, 1996. - 396 b.
63. Islomov. Z. Davlat va huquq: umummazariy masalalar. – Toshkent, 2000. - 173 b.
64. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. – М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2006. - 560 с.
65. Kaykovus. Qobusnoma. Forschadan Muhammad Rizo Ogahiy tarjimai / Nashrga tayyorlovchilar: S. Dolimov, U. Dolimov. – Toshkent: Meros, 1992. - 176 b.
66. Камарали С.Е. Социально-психологические аспекты общения (тезисы к докладу). – Донецк: ЛунНУ, 2007. - 16 с.
67. Камардина Г.Г. Психологические трудности общения: основы психотехнологии. К 18. Учб. пособие. – Ульяновск, 2000. - 52 с.
68. Karimova V., Akramova F. Psixologiya. Ma'ruzalar matn. – Toshkent: FTDK, DITAF, 2000. - 171 b.
69. Karimova V.M. Psixologiya. O'quv qo'llama. – Toshkent: A.Qodiriy nomidagi xalq merosi nashriyoti «O'ALBNT» markazi, 2002. – 205 b.
70. Karimova L. Sotsialnaya psixologiya i reklama. Ucheb. posobie dlya vuzov / Pod red. V.M. Karimovoy. – Toshkent: Izdatel'sko-poligraficheskiy tvorcheskiy dom im. G.Gulyama, 2004. - 120 s.
71. Krotov Я. Жить не по лжи: крyг третий // Куранты. – М., 1992. - № 222.
72. Климов Е.А. Введение в психологию труда. Учебник для вузов. – М.: КyльTyра и спорт, ЮНИТИ, 1998. - 350 с.
73. Концкая В.П. Социология коммуникации. – М.: МВБУ, 1997. - С.164.
74. Лабунская В.А Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. - 218 с.
75. Леонтьев А.А. Общение как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. – М., 1975. - С.107.

Yaxshi inson bo'lish uchun odamda imkoniyat bo'lmog'i zarurigi ko'rsatiladi: ta'lim va tarbiya olish imkoniyati borligi tafayli ta'lim olish hamda to'g'ri tarbiya topish kerak. Bunda tarbiya – kishilar bilan mulqotda axloqiy qadr-qimmatni va odobda amaliy faoliyatni yaratishga olib boradigan yo'l, deb ta'riflanadi. Farobiy jamiyada to'plangan bilim, tajribalar o'zlashtirish shaxslararo mulqot, munomala vositasida amalga oshirishini ta'kidlab, bu masalaga alohida e'tibor qaratadi.

Buyuk ajdodimiz qarashlari asosida shunday xulosaga kelish mumkin, har qanday fazilatning asosi bilim va tarbiyadir. Insoni donolikka, kamolotga yetaklovchi vosita – yo'l esa nutq va munomaladir.

Sharq va G'arb fanida g'omusiy olim sifatida shuhrat qozongan Abu Ali Ibn Sino (tibbiyot, riyoziyot (matematika), falakiyot, fizika, biologiya, psixologiya, fiziologiya, filologiya, falsafa, axloq va estetika kabi ko'plab fanlarning bilimdonidir.

Mutafakkir o'z asarlarida inson va jamiyat munosabatlari, ijtimoiy axloq masalalariga alohida o'rin ajratadi. Uning fikricha, «axloq – bu insonning o'z-o'zini idora qilish haqidagi fan, uning o'zini kuzatish va o'zgalar xulq-atvori, odobi va yurtish turishiga bergan baholari natijasidir» [102, B.46].

Abu Ali Ibn Sino insoniy munosabatlarda shaxslararo munomalaning o'rtiga alohida urg'u beradi. Ayniqsa, to'g'ri so'zlash, xushmunomalilik va shirinsuxanlikni odat qilish, natsga berilmash, fozilalar subhbatidan bahramand bo'lish, kattalarning izzatini o'rtiga qo'yish, kichiklarga shafqatlik, samimiy do'stlik, nodonlarga nasihat va maslahat berish kabi fazilatlarini barcha ezguliklarning asosi ekanligini ta'kidlaydi [102].

Turkiy xalqlarning yana bir buyuk mutafakkiri, buyuk shoir, davlat arbobi Alisher Navoiydir.

«Inson qalbining quvonch-u qayg'usini, ezgulik va hayot mazmunini Navoiydek teran ifoda etgan shoir jahon adabiyoti tarixida kamdan-kam topiladi. Ona tiliga muhabbat, uning begiyos boyligi va

49.Воронцов В. Тафаккур гулшани. – Тошкент: F.Фулом номидаги адабиёт ва санъат нашриёти, 1989.- 387 б.

50.Войскунский А.Е. Я говорю, мы говорим: Очерки о человеческом общении. – М.: Знание, 1990.- 239 с.

51.Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. Курс лекций. – М.: ЧеРо, 1998.- 336 с.

52.Гусейнов Г. Ч. Ложь как состояние сознания// Вопросы философии. – М., 1989.- № 11.- С.64-76.

53.Давлетшин М.Г. Новая концепция преподавания психологических дисциплин в педвузах Узбекистана// Педагогика олий ўқув юртларида психология фанларини ўқитишни такомиллаштириш муаммолари. – Тошкент, 1997.- Б.3-9.

54.Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. - 344 с.

55.Дейл Карнеги. Как завоевать друзей и оказывать влияние на других. – М., 1998. - 315 с.

56.Забродин Ю.М. и др. Психологические аспекты передачи информации через каналы коммуникации// Психологические исследования общения. – М., 1985.- С.300-311.

57.Зайцева Т.В. Теория психологического тренинга (психологический тренинг как инструментальное действие). – СПб.-М.: Речь-Смысл, 2002.- 126 с.

58.Запасник С. Ложь в политике// Философские науки. – М., 1991.- № 8.С.14-26.

59.Знаков В.В. Типы понимания правды о негативных явлениях// Психологический журнал. – Тула, 1991. - № 3.- С.15-29.

60.Знаков В.В. Понимание субъектом правды о моральном проступке другого человека: нормативная этика и психология нравственного сознания// Психологический журнал. – Тула, 1993.- № 1.С.24-32.

61.Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2000.- 512 с.

buyukligini anglash tuyg‘usi ham bizning ong-u shuurimiz, yuragimizga, avvalo, Navoiy asarlari bilan kirib keladi. Biz bu bebaho merosdan xalqimizni, ayniqsa, yoshlarimizni qanchalik ko‘p bahramand etsak, milliy ma‘naviyatimizni yuksaltirishda, jamiyatimizda ezgu insoniy fazilatlarini kamol toptirishda shunchalik qudratli ma‘rifiy qurolga ega bo‘lamiz» [10, B. 47-48].

Darhaqiqat, Alisher Navoiyning buyuk merosida nafaqat so‘z qudrati va ma‘nolar jilosi, balki uning chuqur falsafiy, psixologik qarashlari aks etadi. Buyuk bobomiz o‘zining «Mahbub ul-qulub» asarida aynan jamiyatdagi insonlar toifalari, tabaqalar, ularning xulq-atvori, xislatlari ijtimoiy-psixologik tahlil etadi. Asarda xalqning hayot tarzi, fe‘l-atvori, ruhiy holati, urf-odatlarini, yaxshi va yomon xususiyatlari haqida so‘z yuritiladi: «...har yo‘lda yurdim, olamda bo‘lmish har nav odam bilan ko‘rishdim, katta kichikning fe‘l-atvorini o‘rgandim, yaxshi-yomonning xislatlarini tajribadan o‘tkazdim, yaxshilik va yomonlikning sharbatini ichib, zahrini totib ko‘rdim; baxil va pastkash kishilarning zaxmini, saxovatli kishilarning malhamini ko‘nglim darhol sezadigan bo‘lib qoldi. ...shu jihatdan, hamsuhbatlarni va do‘st yorlarni bu hollardan xabardor qilmoq vojib ko‘rindiki, toki ular ham har toifaning xislati haqida bilimlari va har tabaqaning ahvoli haqida tushunchalari bo‘lg‘ay» [27, B.78].

Alisher Navoiy inson tana a‘zolarini tinimsiz mashq qilish orqali kuch qudratga to‘lishi kabi, mashq yo‘li bilan so‘zlash qobiliyatini, nutq madaniyatini, notiqlik san‘atini odamlar olqishlaydigan darajaga olib chiqishi mumkinligini ta‘kidlaydi. Xulosa qilib shuni aytish lozimki, buyuk bobomiz XXI – asrda g‘oyatda dolzarblik kasb etgan muomala malakasiga o‘rgatish muammosini o‘sha davrlardayoq tarbiyaning asosiy bo‘linmas qismi ekanligini e‘tirof etgan.

Navoiydan bir asr keyin yashab o‘tgan Shamsuddin Dunasariyning «Odamni bilish ilmi» (Qiyofat ul-bashar) risolasida insonning tanasi va badan a‘zolari harakatiga, yuzining tuzilishi va rangiga, nafas olishi, ovozi, hatto kulishiga qarab uning kimligini bilish, insonga baho berish borasida Sharqda yig‘ilgan kuzatishlar jam

36. Берн Э. Игры, в которые играют люди/ Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 399 с.
37. Бехтерев В.М. Роль внушения в общественной жизни. – М., 1898. – 234 с.
38. Ботомолова Н.Н. Массовая коммуникация и общение. – М.: Знание, 1986. – 78 с.
39. Бодялев А.А. О взаимоотношениях стили общения педагога с учащимися, их эмоциональный опыт// Проблемы общения и воспитания. – Тарту, 1974. Ч. 1. – С. 185-192.
40. Бодялев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982. – 264 с.
41. Бодялев А.А. Проблема гуманизации межличностного общения и основные направления психического изучения// Вопросы психологии. – М., 1989. – С. 74-81.
42. Бодялева А.А. Социально-перцептивная компетентность профессионала как один из факторов эффективности его работы// Развитие социально-перцептивной компетентности личности. – М.: РАГС, 1998. – С. 87-91.
43. Бодялев А.А., Деркач А.А., Лаптев Л.Г. Рабочая книга практикующего психолога: Пособие для специалистов, работающих с персоналом. – М.: Институт психотерапии, 2006. – 629 с.
44. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. – СПб.: Питер, 1997. – 48 с.
45. Burchonidini Marg'inoniy «Hidoaya». – Toshkent: Adolat, 2001. I jild. – 848 b.
46. Брудный А.А. Понимание и общение. Серия «Психология общения». – М.: МГУ, 1990. – 234 с.
47. Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. – М.: Ось-89, 1999. – 137с.
48. Вембери Герман. Бухоро ёхуд Мовароуннахр тарихи. – Toshkent: Адабиёт ва санъат нашриёти, 1990. – 96 б.

etilgan. Mazkur asarda insonlar orasidagi o'zaro muomala jarayonida insonni bilish, uning tashqi belgilarini asosida unga baho berish (fizionomika)ga asosiy diqqat qaratiladi. Risolada quyidagi arab xalq hikmati so'zboishi sifatida keltiriladi: «Agar insonning shakl-siyratini bilsangiz, o'zingizni yomonlik va yovuzliklardan asragaysiz» [139, B. 3].

Yugoridagi mulohazalardan ko'rinish turtibdiki, sharq olimlari tomonidan uzog o'tmishda ham amaliy psixologiyaga doir ilmiy izlanishlar qilingan. Albatta, bu mabalalarda ilgari surilgan ayrim nazariyalar hozirgi psixologiya sohasida to'plangan bilimlar yordamida inkor etilishi mumkin, lekin ushbu asarda aks etgan asosiy g'oyalarni hozirgi davrda ham dolzarblik kasb etadi.

Farb mamlakatlari olimlari tomonidan shaxslararo hamkorlikni maznun va mohiyat jihatidan tushuntirishga bag'ishlangan bir qator nazariyalarni ilgari suriladi. Almashinuv nazariyasi (teoriya obmena) (J.Xomans), simvolik interaksionizm (J.Mid), taassurotlarni boshqaruv (upravlenie vpechaleniyami) nazariyasi (E. Gofman), psixanalitik nazariya (Z. Freyd) larni alohida ta'kidlab o'tish lozim [140].

Almashinuv nazariyasiga ko'ra, kishilar o'zaro hamkorlikka kirishar ekanlar, bu hamkorlikdan o'zlariga ega bo'ladigan foyda va yo'qotishlarni o'zaro taqdoslash tajribasidan kelib chiqadilar.

Ushbu nazariya 4 tamoyilga asoslanadi:

- ma'lum bir xulq-atvor va xatti-harakat gancha ko'p mukofotlansa, u shuncha ko'p qaytariladi;
- agar ma'lum tirpdagi xatti-harakatlar uchun beriladigan mukofot gandydir shart-sharoitni taqozo qilsa, inson uni yaratishga intiladi;
- agar mukofot katta bo'lsa, kishi uni olish uchun ko'proq kuch sarflashga tayyor bo'ladi.
- inson ehtiyojlari gondirishga ganchalik yaqin bo'lsa, kishi ularni gondirish uchun kamroq kuch sarflashga harakat qiladi.

23. Alimbaev S.A., Nosirov K.J. Rahbarlik faoliyatining pedagogik-psixologik asoslari. – Toshkent: OHBI, 2005. – 48 b.

24. Amir Temur va Temuriylar madaniyati va san'ati. – Toshkent: G'. G'ulom, 1996. – 88 b.

25. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. – Л.: ЛГУ, 1968.- 338 с.

26. Андреева Г.М. Закономерности общения и взаимодействия людей // Социальная психология. – М.: МГУ, 1980.- С.79-174.

27. Андреева Г. М., Яноушек Я. Взаимосвязь общения и деятельности// Общение и оптимизация совместной деятельности. – М., 1987.- С.7-19.

28. Арзиев Ф. Великий шёлковый путь – путь прогресса// Правда Востока. – Ташкент, 1998.- 1 сентября. – С. 3.

29. Артёмов В.А. Основные направления исследования и современное состояние теории массовой коммуникации за рубежом// Психолингвистические проблемы массовой коммуникации. – М., 1974.- С.10-19.

30. Аъзамхўжаева Э.А. Муомала маромининг ёш хусусиятлари ва динамикаси: Дис. ... психология фанлари номзоди. – Тошкент, 2002.- 160 б.

31. Баранов А. По пути соединяющему людей// Самаркандский вестник. – Самарканд, 1995.- 12 август.- С.2.

32. Барначук Л.Ф. Психодиагностика: Учебник для вузов. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.

33. Баротов Ш.Р. Социально-психологические и научно-практические основы создания психологической службы в Узбекистане: Автореф. дис. ... докт. психол. наук. – Ташкент, 1998.- 37 с.

34. Баталова И.Т. Установка как механизм действия внушения// Вопросы психологии. – М., 1987.- № 2.- С.42.

35. Беляева А.В., Самойленко Е.С. Монолог и диалог в задачах вербализации образа// Психологические исследования познавательных процессов и личности. – М., 1983.- С.106-121.

Xomansning mazkur nazariyasi asosida turli murakkab o'zaro hamkorlik turlarini tushuntirib berish mumkin: hukmronlik munosabatlari, o'zaro muzokara jarayonlari, liderlik va hokazolar. U ijtimoiy hamkorlikni foyda va yo'qotishlarni o'zaro muvozanatlanishi usullari bilan shartlangan murakkab almashinuvlar tizimi sifatida qaraydi [140].

J.Mid o'zining simvolik interaksionalizm nazariyasida muomalaning interaktiv tomonini batafsil o'rganadi. J.Mid insonning xatti-harakatlarini axborot almashinuviga asoslangan ijtimoiy xulq-atvor sifatida qaraydi. U kishilar odamlarning nafaqat xatti-harakatiga, balki ushbu xatti-harakatlarga sabab bo'luvchi maqsadlariga ham o'z ehtiborini qaratadi. Biz odatda kishilarning xatti-harakatiga qarab va o'zimizning o'tmishdagi xuddi shu sharoitlardagi tajribamizdan kelib chiqqan holda, ularning fikrlarini «o'qishga» harakat qilamiz.

J. Mid bunday harakatlarni 2 ta tipga ajratadi:

– ahamiyatga molik bo'lmagan imo – ishora (jest) lar (kiprik qoqishga o'xshagan avtomatik reflekslar);

– ahamiyatga molik imo-ishora (jest)lar (boshqalarning xatti-harakatlari va maqsadlarini tafakkur qilish bilan bog'liq).

Ikkinchi holatda inson o'zini boshqaning o'rniga qo'yib ko'rishi yoki Midning ta'biri bilan aytganda «boshqaning rolini qabul qilishi» talab etiladi.

E. Gofmanning taassurotlarni boshqaruv nazariyasiga ko'ra, ijtimoiy hamkorlik dramatik spektaklga qiyoslanadi. Bu spektaklda aktyorlar ijobiy taassurot yaratish va uni doimiy ta'minlash uchun harakat qilishadi [140].

Z. Freyding psixanaliz nazariyasiga ko'ra, shaxslararo o'zaro hamkorlik ilk bolalik davrida o'zlashtirilgan tasavvurlar va mazkur davrda kishi boshidan kechirgan ziddiyatlar bilan belgilanadi. Z. Freyd kishilar liderlarga bo'ysunish va tobelikni his qilganliklari uchun ham ijtimoiy guruhlar tuzishadi va ularda qolishadi, – deydi. Bu narsaga liderlarning yuqori sifatlariga ega ekanligi uchun emas, balki ularni bizdan oldingi avlod, ota-onalarimiz e'zozlagan buyuk

11. Karimov I.A. Biz dunyoda hech kimdan kam bo'lmagan jamiyat quramiz // Xavfsizlik va tinchlik uchun kurashmoq kerak. – Toshkent: O'zbekiston, 2002. T.10. – B. 330-347.

12. Karimov I.A. O'zbekistonda demokratik o'zgarishlarni yanada chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyati asoslarini shakllantirishning asosiy yo'nalishlari // Biz tanlagan yo'l demokratik tarqatqiyot va mahrtiy dunyo bilan hamkorlik yo'li. – Toshkent: O'zbekiston, 2003. T.11. – B. 3-51.

13. Karimov I.A. Bizning bosh maqsadimiz – jamiyatni demokratalashtirish va yangilash, mamlakatni modernizatsiya va isloh etishdir // O'zbek xalqi hech qachon, hech kimga qaram bo'lmaydi. – Toshkent: O'zbekiston, 2005 T.13. – B. 174-222.

14. O'zbekiston Respublikasi Kadrlar tayyorlash milliy dasturi – Toshkent: O'zbekiston, 1997. – 75 b.

15. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning «2007-yilda mamlakatni ijtimoiy iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2008-yilda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning eng muhim ustuvor yo'nalishlari»ga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasini majlisidagi mahruzasini // «Xalq so'zi» gazetasi. 2008. – 9 fevral soni.

16. Abu Nasr Forobiy. Fazilat, baxt-saodat va kamolot haqida. – Toshkent: Yozuvchi, 2002. – B. 62.

17. Abu Nasr Forobiy. Fozil odamlar shahri. – Toshkent: A.Qodiriy nomidagi xalq metrosi nashriyoti, 1993. – 224 b.

18. Abu Abdullloh Muhammad ibn Ismoil al Buxoriy «Al Jomih as-sahih». – Toshkent: Qomuslar bosh tahririya, 1997. 4-jild. – 526 b.

19. Abug'ulxanov–Cjaveckaya K. Ctparetnyя жизни. – M.: Мысль, 1991.- 216 c.

20. Алдер X. НЛП: современные психотехнологии. – СПб.: Питер, 2000.- 224 c.

21. Alisher Navoiy. Mahub ul-qulub. – Toshkent, 1983. – 138 b.

22. Алган Пиз. Язык телодвижений: как читать мысли других людей по их жестам. – M.: Ай – Кью, 1995.- 257 c.

yetakchilar bilan bir qatorga qo'yishimiz sabab bo'ladi. Bunday vaziyatlarda biz regressiya (orqaga qaytish)ga ilk rivojlash bosqichiga qaytishga moyil bo'lamiz. Bunday «qaytish» asosan o'zaro hamkorlik norasmiy yoki uyushmagan tarzda kechadigan vaziyatlarga xosdir. Tadqiqotlar ma'lum bir kuttishlarning mavjud emasligi guruhda yetakchilarning mavqeyini mustahkamlashga xizmat qilishini ko'rsatadi. Shaxsning yo'nalganligi strukturasi uning motivatsiya sohasida kerakli darajada angliamagan xulq-atvorlar holalaridan biri mayllardir. Ular doimo aniq angliamagan ehtiyojlar, turli darajadagi kuchga va yo'nalishga ega bo'lgan emotsional kechinmalar bilan birga kechadigan o'ziga xos kuttishlarni o'zida mujassam etadi. Freyd ular orasida qarama-qarshi jins vakillariga nisbatan o'z-o'zini tasdiqlash, taqld qilish, o'yin va mulogotga intilish kabilarni ajratib ko'rsatadi [136].

Rus olimi B.G.Ananjev psixologiya fanining muomala katego-riyasiga bag'ishlangan o'zining dastlabki ishlarida muomalaning nutqi (verbal) va nutqsiz (noverbal) vositalardan tashqari, uning ichki tomonini ham turlarga ajratadi. Uning fikricha, muomala qanday kechishidan qat'iy nazar shaxslararo munosabatlarda, inson o'z harakatini o'zi boshqartishi bilan bir paytda, uning ichki dunyosi qayta tashkillaishuvi o'rtasida o'zaro aloqa hukm suradi. U shaxsning turli o'ziga xos tuzilmalari o'rtasidagi aloqalarni maxsus tadqiqot predmeti qilib tanlaydi. Shaxsning jamiyat bilan, xususan, ijtimoiy guruhlari va institutlar bilan aloqalari xilma-xilligi, uning intraindividual tuzilishini, shaxsiylik xususiyatlari takomillaishuvini va ichki dunyosini aniqlaydi [32].

V.M.Myasistoyev muomala va shaxsning ruhiy tuzilishi to'g'risida so'z ketganda, inson ruhiyati yaxlit, uning vujudga kelishi esa sabab natijasi ekanligini ta'kidlaydi. Uning fikricha, shaxs dialogi muomalaning malakasi va boshqalar bilan munosabating mahsuli sifatida namoyon bo'ladi. Muomala jarayonida boshqa odamlar bilan munosabata kiritishning tashqi ahamiyatiga molik bo'lgan shaxsiy tajribasi borliqga nisbatan ichki munosabatlarni individual tanlamama

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi. – Toshkent: O‘zbekiston, 2003. – 36 b.
2. Karimov I.A. O‘zbekistonning o‘z istiqloq va taraqqiyot yo‘li // O‘zbekiston milliy istiqloq, iqtisod, siyosat, mafkura. – Toshkent: O‘zbekiston, 1996. T.1. – B. 36-85.
3. Karimov I.A. O‘zbekiston iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishlari // Bizdan ozod va obod Vatan qolsin. – Toshkent: O‘zbekiston, 1996. T.2. – B. 3-37.
4. Karimov I.A. O‘zbekiston iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish yo‘lida // Vatan sajdagoh kabi muqaddasdir. – Toshkent: O‘zbekiston, 1996. T.3. – B. 175-366.
5. Karimov I.A. O‘tmishsiz kelajak, hamkorliksiz taraqqiyot bo‘lmaydi // Bunyodkorlik yo‘lidan. – Toshkent: O‘zbekiston, 1996. T.4. – B. 331-339.
6. Karimov I.A. O‘zbekiston XXI asr bo‘sag‘asida: xavfsizlikka tahdid, barqarorlik shartlari va taraqqiyot kafolatlari // Xavfsizlik va barqaror taraqqiyot yo‘lida. – Toshkent: O‘zbekiston, 1998. T.6. – B. 31-261.
7. Karimov I.A. Barkamol avlod – O‘zbekiston taraqqiyotining poydevoridir // Xavfsizlik va barqaror taraqqiyot yo‘lida. – Toshkent: O‘zbekiston, 1998. T.6. – B. 324-346.
8. Karimov I.A. Buyuk ajdodlarimiz shavkatining timsoli bo‘lgan yurt // Ozod va obod Vatan, erkin va farovon hayot – pirovard maqsadimiz. – Toshkent: O‘zbekiston, 2000. T.8. – B. 225-240.
9. Karimov I.A. Milliy mafkura – davlatimiz va jamiyatimiz qurilishida biz uchun ruhiy-ma’naviy kuch-quvvat manbayi // Ozod va obod Vatan, erkin va farovon hayot – pirovard maqsadimiz. – Toshkent: O‘zbekiston, 2000. T.8. – B. 462-474.
10. Karimov I.A. Yuksak mahnaviyat – yengilmas kuch. – Toshkent: Mahnaviyat, 2008. – 174 b.

xususiyatini determinatsiya qiladi. Myasioyev ta’biricha, bu munosabatlar qiziqish darajasini, hayajon kuchini, xohish yoki ehtiyojni tavsiflaydi va subyektlarning xulq-atvorida, xatti-harakatida, kechinmalarida namoyon bo‘ladi. Shaxsning munosabatlari muomalada turli darajadagi faollik, tanlovchanlik hamda ijobiy va salbiy tomonlari bilan aks etadi. Shaxslararo insoniy murojaat shakllari, usullari muomala yoki munosabat deyiladi. Olim muomalaning muloqotda keng tarqalgan shakllarini bayon etishga va tartibga keltirishga harakat qilgan. Birinchi holat kishilar o‘rtasidagi munosabatga murojaat shaklining mos tushishidir. Ikkinchisiga esa muomala shakli bilan shaxslararo munosabatlar bir-biridan keskin tafovutlanuvchi holatlar kiritiladi [106].

Shaxsga muomalaning ta’siri shart-sharoitlari va ruhiy omillari muallif tadqiqotlarida alohida ahamiyat kasb etadi. So‘zga ta’sirchanlik ko‘p jihatdan shaxsning tashqi ta’sirga berilish darajasiga, qayta ishonitirish qobiliyatiga bog‘liq. Moyillik shaxsning zakovatini belgilovchi barqaror xususiyati mahsuli emas, balki odamlarning o‘zaro munosabatlari natijasi hisoblanadi.

A.A.Bodalevning ijtimoiy maylning ahamiyatini ochib beruvchi eksperimentlarida muomaladagi turli effektlarning idrok etilayotgan kishining muayyan ijtimoiy guruhga xos xislatlarning idrok obyektiga ham xos, deb qaralishida namoyon bo‘lishi, muayyan guruh vakiliga duch kelganda kishilarning oldindan unga ushbu guruh vakillari bo‘lgan kishilarga xos muayyan xislatlarni unga ham xos, deb qabul qilinishi bunday stereotipdan xalos bo‘lishning murakkabligi tadqiq etilgan [51].

1.2. Shaxslararo munosabatlarda mulogotning ahamiyati

Mulogot odamlar amalga oshiradigan faoliyatlari ichida yetakchi o'rinni egallab, u insondagi eng muhim ehtiyojni – jamiyatta yashash va o'zini shaxs deb hisoblash bilan bog'liq ehtiyojni qondiradi. Shuning uchun ham uning har bir inson uchun ahamiyati kattadir.

Mulogot – odamlarning birgalikdagi faoliyatlari ehtiyojlaridan kelib chiqadigan turli faoliyatlari mobaynida bir-birlari bilan o'zaro munosabatlarga kirishish jarayonidir. Ya'ni, har bir shaxsning jamiyatta bajaradigan faoliyatlari (mehnat, o'qish, o'yin, ijod qilish va boshqalar) o'zaro munosabat va o'zaro ta'sir shakllarini o'z ichiga oladi. Chunki har qanday ish odamlarning bir-birlari bilan til topishishini, bir-birlariga turli xil ma'lumotlarni uzatishini, fikrlar almashinuvi kabi murakkab hamkorlikni talab qiladi. Shuning uchun ham har bir shaxsning jamiyatta tutgan o'rni, ishlarining muvaffaqiyati, obro'si uning mulogotga kirisha olish qobiliyati bilan bevosita bog'liqdir.

Bir qarashda osongina tuyulgan shaxslararo mulogot aslida juda murakkab jarayon bo'lib, unga odam hayoti mobaynida o'rganib boradi. Mulogotning psixologik jihatdan murakkab ekanligi haqida B.F.Parfin shunday yozadi: «Mulogot shunchalik ko'p qirrali jarayonki, unga bir vaqtning o'zida quyidagilar kiradi:

a) individlarning o'zaro ta'sir jarayoni;

b) individlar o'rtasidagi axborot almashinuvi jarayoni;

v) bir shaxsning boshqa shaxsga munosabati jarayoni;

g) bir kishining boshqalarga ta'sir ko'rsatish jarayoni;

d) bir-birlariga hamdardlik bildirish imkoniyati;

e) shaxslarning bir-birlarini tushunishi jarayoni».

Aslida har bir insonning ijtimoiy tajribasi, uning insoniy qiyofasi, fazilatlarini, harkati, nuqsonlari ham mulogot jarayonlarining mahsum bo'lgan odam o'zida individ sifatlarini saqlab qolishi mumkin, lekin u shaxs bo'lmaydi. Shuning uchun mulogotning

Muomala ishtirokchilarining aloqaga kirishish jarayonida bir-

birlariga nisbatan ular uchun u yoki bu darajada muhim bo'lgan maqsadlar o'zlashtirish yoki bir-birlardan farq qilishni mumkin. Mazkur maqsadlar – muomala ishtirokchilarida mavjud bo'lgan ma'lum motivlar ta'sirida yuzaga kelib, ularni amalga oshirish har bir insonda muomalaning obyekt va subyekt sifatlarini rivojlantirish davomida shakllanadigan turli xil qat'or usullardan doimiy foydalanishni taqozo qiladi.

Ko'pgina hollarda, muomala deb ataluvchi insonlarning shaxslararo munosabatlari faoliyat bilan chambarchas bog'liq holda uning amalga oshirishining sharti sifatida yuzaga chiqadi. Shu bilan birga, muomala xizmat qilayotgan faoliyat turli faoliyat qatnashchilari orasidagi muomala mazmuniga, shakliga, uning jarayoni oqimiga o'z ta'sirini o'tkazadi.

Shaxslararo muomala, uning amalga oshirishini insonlarning o'zaro hamkorligini taqozo etadigan faoliyatning zaruriy komponenti bo'libgina qolmay, bir vaqtning o'zida insonlar jamiyati normal hayoti uchun zaruriy sharoit hamdir.

Odamlarning turli birlashmalarda shaxslararo muomala xarakterini solishtirganda ular orasidagi o'xshashliklar va farqlar yaqqol ko'zga tashlanadi. O'xshash tomonlari muomala ular turmushining zaruriy sharoiti, ular oldiga qo'yilgan vazifalarni samarali bajarish va ularning oldinga harakat qilishlari omili ekanligida ko'rinadi. Shu bilan birga, har bir jamoa o'zidagi ustun faoliyat turi bilan xarakterlanadi.

Rivojlantirishning to'liqligi, ushbu elementlarning amalga oshishi mulogot davomida insonning ahvoriga jiddiy ta'sir ko'rsatadi. Masalan, mulogot davomida istalgan axborotning olinganligi, tushunilganligi haqidagi signalning mavjudligi qoniqish hissiini keltirib chiqaradi, keyingi mulogot jarayonini yanada faollashtiradi.

Xuqorida keltirilgan fikr-mulohazalar va to'plangan ilmiy maabalar muomala jarayoni va kasbiy mulogot sohasida ilmiy izlanish olib borayotgan tadqiqotchilar hamda keng kitobxonlar ommasi uchun foydali bo'ladi, degan umiddamiz.

Xulosa

XXI asrda odamning eng tabiiy bo'lgan muloqotga ehtiyoji, uning sirlardan xabardor bo'lish va o'zgalarga samarali ta'sir eta olishga bo'lgan intilishi yanada oshdi va buning qator sabablari bor.

Birinchidan, industrial jamiyatdan axborotlar jamiyatiga o'tib bormoqdamiz. Axborotlarning ko'pligi aynan inson manfaatiga aloqador ma'lumotlarni saralash, u bilan to'g'ri munosabatda bo'lishni taqozo etadi. Axborot XXI asrda eng nodir kapitalga aylanadi va bu o'z navbatida insonlarga zarur axborotlarning uzatilishi tezligi va tempini o'zgartiradi.

Ikkinchidan, turli kasb-faoliyat sohasida ishlayotgan odamlar guruhining ko'payishi, ular o'rtasida munosabatlar va aloqalarning dolzarbligi axborotlar tig'iz sharoitida oddiygina muloqotni emas, balki professional, bilimdonlik asosidagi muloqotni talab qiladi. Umuman, XXI asrning korporatsiyalar asri bo'ladi, deb bashorat qilayotgan iqtisodchilar ham bu korporatsiya insonlarning o'zaro til topishlariga qaratilgan malakalarning rivojlangan, mukammal bo'lishi haqida gapirmoqdalar. Undan tashqari, bu kabi korporativ aloqa ko'p hollarda bevosita yuzma-yuz emas, balki zamonaviy texnik vositalar – uyali aloqa, fakslar, elektron pochta, internet kabilar yordamida aniq va lo'nda fikrlarni uzatishni nazarda tutadi. Bu ham o'ziga xos muloqot malakalarining ataylab shakllantirilishini taqozo etadi.

Uchinchidan, oxirgi paytlarda shunday kasb-hunarlar soni ortdiki, ular sotsionomik guruh kasblar deb atalib, ularda «odam-odam» dialogi faoliyatning samarasini belgilaydi. Masalan, pedagogik faoliyat, boshqaruv tizimi, turli xil xizmatlar (servis), marketing va boshqalar shular jumlasidandir. Bunday sharoitlarda odamlarning ataylab muloqot bilimdonligining oshirilishi mehnat mahsuldorligini belgilaydi. Shuning uchun ham hozirda muomala, uning tabiati, texnikasi va strategiyasi, muloqotga o'rgatish (ijtimoiy psixologik trening) masalalari bilan shug'ullanuvchi fanlarning ham jamiyatdagi o'rni va salohiyati keskin oshdi [84].

shaxs taraqqiyotidagi ahamiyatini tasavvur qilishda uning funksiyalarini tahlil qilamiz.

Har qanday muloqotning eng elementar funksiyasi – suhbatdoshlarning o'zaro *bir-birini tushunishlarini* ta'minlashdir. Bu o'zbeklarda samimiy salom –aliki, ochiq yuz bilan kutib olishdan boshlanadi. O'zbek xalqining eng nodir va buyuk xislatlaridan biri ham shuki, uyiga birov kirib kelsa, albatta, ochiq yuz bilan kutib oladi, ko'rishadi, so'rashadi, hol-ahvol so'raydi. Shunisi xarakterliki, ta'ziyaga borgan chog'da ham ana shunday samimiyatli qabulni his qilamiz.

Uning **ikkinchi** muhim funksiyasi ijtimoiy tajribaga asos solishdir. Odam bolasi faqat odamlar davrasida ijtimoiylashadi, o'ziga zarur insoniy xususiyatlarni shakllantiradi. Odam bolasining yirtqich hayvonlar tomonidan o'g'rilanib ketilishi, so'ng ma'lum muddatdan keyin yana odamlar orasida paydo bo'lishi faktlari shuni ko'rsatganki, «mauglilar» biologik mavjudot sifatida rivojlanaveradi, lekin ijtimoiylashuvda ortda qolib ketadi. Bundan tashqari, bunday holat boladagi bilish qobiliyatlarini ham cheklashi ko'plab psixologik eksperimentlarda o'z isbotini topdi.

Muloqotning yana bir muhim vazifasi – u odamni u yoki bu faoliyatga hozirlaydi, ruhlantiradi. Odamlar guruhidan uzoqlashgan, ular nazariidan qolgan odamning qo'li ishga ham bormaydi, borsa ham jamiyatga emas, balki faqat o'zigagina manfaat keltiradigan ishlarni qilishi mumkin. Masalan, ko'plab tadqiqotlarda izolyatsiya, ya'ni odamni yolg'izlatib qo'yishning uning ruhiyatiga ta'siri o'rganilgan. Masalan, uzoq vaqt termokamerada bo'lgan odamda idrok, tafakkur, xotira, hissiy holatlarning buzilishi qayd etilgan. Lekin ataylab emas, taqdir taqozosi bilan yolg'izlikka mahkum etilgan odamlarning maqsadli faoliyatlar bilan o'zlarini band etishlari u qadar katta salbiy o'zgarishlarga olib kelmasligini ham olimlar o'rganishgan. Lekin baribir har qanday yolg'izlik va muloqotning yetishmasligi odamda muvozanatsizlik, hissiyotga beriluvchanlik, hadiksirash, xavotirlanish, o'ziga ishonchsizlik, qayg'u, tashvish hislarini keltirib chiqaradi.

borasida belgilangan ulug'vor maqsadlarni ro'yobga chiqarish izchillik bilan amalga oshirilmogda. „2004-2009-yillarda maktab ta'limini rivojlantirish Davlat umummihiy dasturi doirasida yangi maktab binolari qurildi, kapital rekonstruksiyalash, kapital, joriy ta'mirlash ishlati olib bordi.

Natijada yillar davomida o'z hoiliga tashlab qo'yilgan ta'lim muassasalarning moddiy-texnik bazasi mustahkamlandi, tubdan yangilandi, zamonaviy talablar asosida o'qitish jarayonini tashkil etish uchun munosib shart-sharoitlar yaratildi, shahar va qishloq maktablari o'rtasidagi tafovutga barham berildi.

Ta'lim tizimiga ilg'or texnologiyalar joriy etildi. 9400 ta maktab so'ngi rusumdagi kompyuterlar bilan ta'minlandi. Mazkur ta'lim muassasalarning barchasi „zironet“ axborot tarmog'i orqali xalqaro internet tizimiga ulandi. Ummunta'lim maktablari shu yillar ichida 1074 ta Axborot resurs markazi tashkil etildi va ular zarur texnik jihozlar bilan to'liq ta'minlandi.

Maktablarni zamonaviy kompyuter texnologiyalari bilan ta'minlash darajasi 2004-yildagi 14 % dan hozirga kelib 96 % ga ko'tarildi. Mamlakatimizda ta'lim jarayonining dunyo ta'limiga integratsiyalashuvi, fan-texnika sohasida bo'layotgan eng so'ngi yangiliklarni tezkor ravishda ta'lim mazmuniga singdirib borish imkoniyati yuzaga keldi. Barcha o'quv fanlari bo'yicha elektron o'quv vositalaridan, axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanish imkoniyatining kengayishi o'quvchilarning bilimlarni o'zlashtirish samaradorligini sezilarli darajada oshirdi.

Sportni ta'lim-tarbiya bilan mutanosib rivojlantirish, o'sib kelayotgan yosh avlodning jismoniy va ma'naviy salomatligini shakllantirish maqsadida O'zbekiston Bolalar sportini rivojlantirish jamg'armasi tashkili etildi. Mamlakatimizda yoshlarni ommaviy ravishda jismoniy tarbiya va sport harakatiga jalb qilishga qaratilgan umumta'lim maktablari o'quvchilarning „Umid nihollari“, o'rta maxsus kasb-hunar ta'lim muassasalari o'quvchilarning „Barkamol avlod“ va oliy o'quv yurtlari talbalarning „Universiada“ sport musobaqalarini o'z ichiga olgan uch bo'g'inli yagona tizim joriy etildi.

Shunisi qiziqki, yoig'izilikka mahkum bo'lganlar ma'lum vaqt o'tgach ovoz chiqarib, gapira boshlasharkan. Bu avval biror ko'rgan yoki his qilayotgan narsasi xususidagi gaplar bo'lsa, keyinchalik nimagadir qarab gapiraverish ehtiyoji paydo bo'lar ekan. Masalan, bir M.Stir degan olim ilmiy maqsadlarni amalga oshirish uchun 63 kun g'or ichida yashagan ekan. Uning keyinchalik yozishicha, bir necha kun o'tgach, u turgan yerda bir o'rtgimchakni ushlab oladi va u bilan dialog boshlanadi. «Biz, deb yozadi u shu hayotsiz g'or ichidagi tanho tirik mavjudotlar edik. Men o'rtgimchak bilan gaplasha boshladim, uning taqdiri uchun qayg'ura boshladim...»

Shaxsning mulqotga bo'lgan ehtiyojining to'la qondirishi uning ish faoliyatiga ham ta'sir ko'rsatadi. Odamlar, ularning borligi, shu muhitda o'zaro gaplashish imkoniyatining mavjudligi fakti ko'pincha odamni ishlash qobiliyatini ham oshirarkan, ayniqsa, gaplashib o'tirib qilinadigan ishlar, birgalikda yonma-yon turib bajariladigan operatsiyalarda odamlar o'z oldida turgan hamkasbga qarab ko'proq, tezroq ishlashga kuch va qo'shimcha iroda topadi. To'g'ri, bu hamkorlikda o'sha yonidagi odam unga yqsa, ular o'rtasida o'zaro simpatiya hissi bo'lsa, unda odam ishga «bayramga kelganday» keladigan bo'lib qoladi. Shuning uchun ham amerikalik sotsiolog hamda psixolog Jon Moreno asrimiz boshidayoq ana shu omilning unumdorlikka bevosita ta'sirini o'rganib, sotsiometrik texnologiyani, ya'ni so'rovnoma asosida bir-birini yoqtirgan va bir-birini inkor qiluvchilarni aniqlagan va sotsiometriya metodikasiga asos solgan edi.

Shunday qilib, mulqot odamlarning jamiyatda o'zaro hamkorlikdagi faoliyatlarining ichki psixologik mexanizmini tashkili etadi. Qolaversa, hozirgi yangi demokratik munosabalar sharoitida turlu ishlab chiqarish qarorlarini yakka tartibda emas, balki kollegial – birgalikda chiqarish ehtiyoji paydo bo'lganligini hisobga olsak, odamlarning muomala madaniyati va mulqot texnikasi mehnat unumdorligi hamda samaradorlikning muhim omillaridandir.

esa ular ikki xil rangdagi bosh kiyimlariga ega bo'lishadi. Birinchisidan yoz, ikkinchisidan qish mavsumida foydalanishadi. Mazkur bosh kiyimlari avtomobil haydovchilarini hushyorlikka chorlaydi. Ko'cha-ko'ya o'quvchilar ajralib turadi.

Yaponiyada maktab binolari, sinflar va sport zallari bir xil TIP asosida loyihalangan. Jihozlanishi ham bir xil.

Yaponiyada birinchi sinfdan to oxirgi sinfgacha o'tish imtihonlari bo'lmagan, unchalik keng tarqalmagan nodavlat maktablar ham faoliyat ko'rsatadi. Yaponiya maktablarida bola tarbiyasida ota-onadan ko'ra o'qituvchining tutgan o'rni yuqoriroq.

Hozirgi kunda jahon ilm-fan ahlining O'zbekiston ta'lim siyosatiga qiziqishining kuchayishi, olib borilayotgan islohotlardan qoniqishining ikki sababi bor, deb o'ylaymiz. Birinchidan, mamlakatimiz ta'lim sohasida olib borilayotgan islohotlar, ijobiy ishlar vorisiylik tamoyiliga ega. Ya'ni, ilm-fanga, ta'lim sohasiga e'tibor bizga milliy meros. Zero, yurtimiz mutafakkir olimlari, ziyolilar, Vatan fidoyilari har doim ham ilm-fanni mamlakat va millat rivojining ustivor yo'nalishi deb bilganlar.

Ikkinchidan, bunday merosga e'tibor mustaqillik yillarida yangicha sifat bosqichiga ko'tarildi. "Kadrlar tayyorlash milliy dasturi" va "Ta'lim to'g'risida" gi Qonun aslida millat va mamlakatning buguni va ertasi uchun qanday mustahkam poydevor qo'yilayotganining yorqin namunasidir.

Mazkur qonun hujjatlarida inson manfaatlari, ya'ni uning o'z ijtimoiy mohiyatini, o'zligini anglash, imkoniyatlarini to'liq ishga solishi va farovon hayot kechirishi uchun barcha shart-sharoitlarni yaratish ustuvorlik kasb etdi. Muntazam davom etadigan ushbu jarayonga hamohang tarzda maktabgacha ta'lim, umumiy o'rta ta'lim, o'rta maxsus kasb-hunar ta'limi, oliy o'quv yurtidan keyingi ta'lim, kadrlar malakasini oshirish va ularni qayta tayyorlash, maktabdan tashqari ta'limdan iborat uzluksiz ta'lim tizimi joriy etildi. Ma'lum bir mamlakatning rivoji yoki tanazzulida ijtimoiy soha, ayniqsa, ta'lim-tarbiyaning o'rni qanchilik hal etuvchi kuchga ega ekanligini anglab yetish qiyin emas. Yurtimizda ta'lim-tarbiya sohasini rivojlantirish

1.3. Muloqot bosqichlari va turlari

Muloqot jarayoni o'ziga xos ravishda murakkab bo'lib, bunda uch xil bosqich mavjud.

Dastlabki bosqich — **odamning o'z-o'zi bilan muloqotidir**. T.Shibutani "Ijtimoiy psixologiya" darsligida: "Agar odam o'ziga bo'lsa ham o'zini anglasa, demak, u o'z-o'ziga ko'rsatmalar bera oladi", – deb to'g'ri yozgan edi. Odamning o'z-o'zi bilan muloqoti aslida uning boshqalar bilan muloqotining xarakterini va hajmini belgilaydi. Agar odam o'z-o'zi bilan muloqot qilishni odat qilib olib, doimo jamiyatdan o'zini chetga tortib, tortinib yursa, demak u boshqalar bilan suhbatlashishda, til topishishda jiddiy qiyinchiliklarni boshdan kechiradi, deyish mumkin. Demak **boshqalar bilan muloqot** – muloqotning ikkinchi bosqichidir.

A.N.Leontev o'zining "Psixika taraqqiyotidan ocherklar" kitobida muloqotning uchinchi shakli – **avlodlar o'rtasidagi muloqotning** ahamiyati to'g'risida shunday deb yozadi: «Agar barcha katta avlod o'lib ketganida, insoniyat turi yo'q bo'lib ketmasdi, lekin jamiyatning taraqqiyoti ancha orqaga surilibgina emas, balki yo'qolib ham ketishi mumkin edi». Haqiqatan ham, avlodlararo muloqotning borligi tufayli har bir jamiyatning o'z madaniyati, madaniy boyliklari, qadriyatlari mavjud bo'ladiki, buning ahamiyatini tushungan insoniyatning eng ilg'or vakillari uni doimo keyingi avlodlar uchun saqlab keladilar hamda ta'lim, tarbiya va kundalik muloqot jarayonida uni avlodlararo uzatadilar.

Muloqotning hayotimizdagi shakl va ko'rinishlariga kelsak, uning har bir shaxsning hayotiy vaziyatlarga mos keladigan, o'sha vaziyatlardan kelib chiqadigan ko'rinishlari va turlari haqida gapirish mumkin. Lekin umumiy holda har qanday muloqot yo rasmiy yoki norasmiy tusda bo'ladi. Agar **rasmiy muloqot** odamlarning jamiyatda bajaradigan rasmiy vazifalari va xulq-atvor normalaridan kelib chiqsa, masalan, rahbarning o'z qo'l ostida ishlayotgan xodimlar bilan muloqoti, professorning talaba bilan muloqoti va hokazo, norasmiy

bartarar etilishi, berilgan topshiriqlarning guruhlar o'rtasida o'zaro inoqlikda bajarilishi o'qituvchi mahoratini belgilab beradi. Mamlakatda o'quv yili 240 kun davom etadi. Bu muddat umumjahon standartiga mos kelmasa-da, yapon o'qituvchilari, ayniqsa, yuqori sintf o'quvchilariga uy vazifalarini ko'proq berib, ularni uyda ham kuniga 5-6 soatdan dars qilishga undaydi. Ota-onalar ham farzandlarining ta'lim-tarbiyasiga katta mas'uliyat bilan yondashadi. Ular bolalarining uy vazifalarini o'z vaqtida bajarishini qat'iy nazorat qiladilar. Farzandi kasal bo'lib dars qoldirisa, uning o'rniga maktabga borb, barcha o'tilgan mavzularni o'rganib kelib, bolalariga tushuntirib berishga ham vaqt topishadi. Yaponiyaning har bir maktabida xonalar eshigiga shunday eslatmalarni o'qishingiz mumkin:

- Ichkariga kiritishdan oldin 2-3 marta eshikni taqillatning.
- O'qituvchi ruxsat bergach, ichkariga kirib, kechirim so'rab, gap boshlang.

- Maqsadlingizni qisqa ifoda eting.
- Subhat yakunlangach, kechirim so'rang.
- Sinfdan chiqib, eshikni sekin yoping.

Maktabda katta-yu kichik ana shu qoidalariga qat'iy amal qiladi. Shuningdek, aksariyat maktablarda 1-sinf o'quvchilari 6-sinf o'quvchilariga bitirib qo'yiladi. Shu yo'sinda ularning har biri o'qish davrida alohida himoyachiga ega bo'ladi. Bu ana boshlang'ich sintf o'quvchilarning maktabga moslashishi uchun juda zarur. Maktab o'quvchilari uchun boshqa ko'plab qoidalar ham belgilab qo'yilgan. Masalan, qizlarga pardoz-andoz qillish, turli taqinchoqlar, hatto soch to'g'nag'ichlaridan foydalanishga ham ruxsat berilmaydi. Mamlakatda o'quvchilarning kiyimishiga ham katta e'tibor beriladi. Masalan, asosiy (7-9-sinflar) va yuqori o'rta maktab (10-12-sinflar) o'quvchilari rasmiy kiyim kiyishga majbur. 1-6-sinf o'quvchilari esa erkinroq kiyimishlari, biroq ularning maktab o'quvchisi ekani sezilib turishi lozim. Yaponiyada 1-sinf o'quvchilariga uzogdan ko'zga tashlanadigan sariq rangdagi kepkalar tarqatiladi. 2-sinfdan boshlab

mulogot – bu odamning shaxsiy munosabatlarga tayanadi va uning mazmuni o'sha suhbatdoshlarning fikr-o'yilari, niyat-maqsdalari va emosional munosabatlari bilan belgilanadi. Masalan, do'stlar suhbat, poyezdda uzog safarga chiqqan yo'lovchilar suhbat, tanaffus vaqtida talabalarning sport, moda, shaxsiy munosabatlarda borasidagi munozaralari. Odamlarning asl tabiatlariga mos bo'lgani uchun ham **norasmiy mulogot** doimo odamlarning hayotida ko'proq vaqtni oladi va bunda ular charchamaydilar. Lekin shuni ta'kidlash kerakki, odamda ana shunday mulogotga ham gubohiyatlar kerak, ya'ni uning ganchalik sergapligi, ochiq ko'ngilligi, suhbatlashish yo'llarini bilish, til topishish gubohiyati, o'zgalarni tushunishi va boshqa shaxsiy sifatlari kundalik mulogotning samarasiga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Shuning uchun hamma odam ham rahbar bo'lolmaydi, ayniqsa, pedagogik ishga hamma ham qo'l uravermaydi, chunki buning uchun undan ham rasmiy, ham norasmiy mulogot texnikasidan xabaridorlik talab qilinadi.

Mulogot mavzui va yo'nalishiga ko'ra, uning:

- *ijtimoiy yo'nalirigan* (keng jamoatchilikka qaratilgan va jamiyat manfaatlaridan kelib chiqadigan mulogot);
- *guruhdagi predmetga yo'nalirigan* (o'zaro hamkorlikdagi faoliyatni amalga oshirish mobaynidagi mulogot – mehnat, ta'lim jarayonidagi yoki konkret topshiriqni bajarish jarayonida guruh a'zolarining mulogoti);

- *shaxsiy mulogot* (bir shaxsning boshqa shaxs bilan o'z munamolarini ochish maqsadida o'rnatgan munosabatlari); pedagogik mulogot (pedagogik jarayonda ishrok etuvchilar o'rtasida amalga oshiriladigan murakkab o'zaro ta'sir jarayoni) turlari farqlanadi.

Mulogotning turi va shakllari turlichadir. Masalan, bu faoliyat bevosita «yuzma» bo'lishi yoki u yoki bu texnik vositalar (telefon, telegraf va shunga o'xshash) orqali amalga oshiriladigan; biror professional faoliyat jarayonidagi *amaliy* yoki *do'stona* bo'lishi; *subyekti* - - *subyekti* tipli (dialogik, sheritiklik) yoki *subyekti* (monologik) bo'lishi mumkin.

foydalanishiga ruxsat beriladi. 7-9-sinf o'quvchilari uchun kasb tanlashga ko'maklashuvchi maxsus pedagog va psixologlar ajratiladi. Ular bolalarning salohiyatini o'rganib, qaysi sohaga qiziqishi kuchli ekanini aniqlaydi va o'quv muassasasi yoki kasbni tanlashiga yordam beradi. Mamlakatning xoh chekka qishlog'ida, xoh shahar markazida bo'lsin, ta'lim muassasalarida bilim olish uchun bir xil sharoit yaratilgan. Maktabni tamomlagan o'quvchilarning 66 foizi litsey va kasb-hunarga ixtisoslashtirilgan texnika maktablariga qabul qilinadi. Bu esa Yevropa davlatlari orasida eng yaxshi ko'rsatkich hisoblanadi.

“Bola kattalarga nisbatan turli shart-sharoit va qiyinchiliklarga moslashuvchan bo'ladi. Faqat u bilan munosabatga kirishishda eng to'g'ri yo'lni aniqlab olish kerak. Zarur bo'lganda unga ma'lum bir talab va chegaralar qo'yib borilsa, ko'zlangan maqsadga osonlikcha erishiladi”.

Ushbu fikrlar Yaponiya ta'lim tizimi asoschilari Nakaz Todzyu va Kanbara Ekikenga tegishli. 17-asrda paydo bo'lgan mazkur ta'lim tizimi bugungi kunda ancha zamonaviylashib, Sharqiy Osiyoda joylashgan ushbu davlatning qudratini namoyon etib, dunyo miqiyosida tutgan o'rnini mustahkamlab turibdi. Mamlakatda 12 yillik maktab ta'limining teng yarmi boshlang'ich ta'lim hissasiga to'g'ri keladi. O'qishning ilk kunlari bolalar onalari bilan birga maktab bo'ylab sayohat o'tkazishadi. Yaponiyada bolalar 6 yoshdan boshlang'ich maktabga boradi. Ilk davrda o'quvchilarni qobiliyatiga qarab sinfdan-sinfga ko'chirish yoki qoldirish, kuchli va kuchsiz guruhlariga ajratish mahn etilgan. Sanoqli xususiy maktablardagina ayrim guruhlarda matematika va ingliz tili fanlari chuqurlashtirilgan holda o'qitiladi. Bolalar maktabga moslashib olgach, turli xarakterdagi, layoqati va iqtidori bir-biridan farq qiladigan o'quvchilar 5-6 nafardan iborat guruhlarga bo'linadi.

Har bir guruhda yetakchilar hamda past o'zlashtiruvchi o'quvchilar aniqlab olinadi. Maktablarda o'qituvchilar o'quvchilarni qattiqqo'llik bilan boshqarish, ularga zug'um o'tkazishi qat'iy ta'qiqlangan. Guruhlardagi har qanday kelishmovchilikning tezda

Har bir muloqot turining o'z qonun-qoidalari, ta'sir usullari va yo'l-yo'riqlari borki, ularni bilish har bir kishining, ayniqsa, odamlar bilan doimo muloqotda bo'ladiganlarning burchidir.

Muloqot murakkab jarayon bo'lganligi uchun ham ayrim olingan muloqot shaklini analiz qilganimizda, unda juda xilma-xil ko'rinishlar, komponentlar va qismlar borligini aniqlashimiz mumkin.

N.I.Shevandrin esa shaxslararo muomalaning 3 shakli haqida mulohaza yuritadi:

Imperativ muloqot. Bu – avtoritar, direktiv muloqot shaklidir. Muomaladagi sherik bilan uning xatti-harakatini, hayotiy ustanovkalari va fikrlarini nazorat qilish, uni ma'lum harakatlar yoki qarorlar qabul qilishga majbur etishni maqsad qilib oluvchi muloqot.

Bu holatda muloqot bo'yicha sherik ta'sir obyekti, passiv tomon sifatida qaraladi. Ta'sir vositasi sifatida buyruqlar, ko'rsatmalar va talablardan foydalaniladi. Imperativ muloqot ko'p qo'llaniladigan qator faoliyat turlarini sanab o'tish mumkin. Bunday faoliyat sohalariga harbiy – nizomiy munosabatlar, favquloddagi vaziyatlarda, ekstremal sharoitlardagi «Boshliq-bo'ysunuvchi» munosabatlari kiradi. Ammo shaxslararo munosabatlarning hamma sohalariga ham imperativ muloqotning qo'llanishi o'rinli bo'lmaydi, bular – shaxsiy-intim va oilaviy munosabatlar hamda pedagogik faoliyatdagi munosabatlardir.

Manipulyativ muloqot – bu muloqotdagi sherikka o'z maqsadiga erishish uchun zimdan, yashirin tarzda ta'sir etishga asoslangan muloqotdir. Xuddi imperativ muloqotda bo'lgani kabi, manipulyativ muloqotda ham muloqotdagi sherikni obyektiv idrok etishni, insonni fikr-o'ylari va xatti-harakatlarini nazorat qilishga erishishga harakat qilishni taqozo etadi [140, B. 95].

Manipulyativ muloqot ko'p qo'llaniladigan soha biznes va umuman ishbilarmonlik sohalaridir.

Deyl Karnegi va uning izdoshlari tomonidan rivojlantirilgan muloqot konsepsiyasi aynan shu turdagi muloqotni targ'ib etadi [69].

magistr darajasiga ega pedagog to'g'ri keladi. Shu bois, o'qituvchilardan o'z ish o'rni va mavqeyini saqlab qolish uchun tinmay izlanish talab etiladi. Boshlang'ich ta'lim muassasalarida har to'rtinchi, o'rta ta'lim muassasalarining esa 45 foiz o'qituvchisi erkak pedagoglardan iborat. O'qituvchilar o'zi istagan o'quv qo'llanma va yordamchi dasturlardan foydalanib, darsni erkin o'tish huquqiga ega. Faqat ushbu manbalar bugungi kun talabiga javob berib, milliy ma'naatlarga zid kelmasligi lozim. Finlandiyada boshlang'ich ta'lim 6 yil davom etadi. O'quvchilarning bilimlari o'zlashtirish darajasidan qat'iy nazar 3-sinf dan ingliz tili, 5-sinf dan qo'shimcha ravishda nemis, fransuz va rus tillaridan birini o'rganish majburiy. Ertayoshdan, ya'ni boshlang'ich ta'limdan so'ng va bank ma'lumotnomalarni to'ldirish kabilar haqida muayyan tushunchaga ega bo'lib borishadi. Maktabning har bir sinfida 15 nafardan bola o'qishi me'yori qilib belgilangan va bu pedagoglarga o'quvchilarning har bir bilan alohida shug'ullanish uchun imkon yaratadi.

Boshlang'ich sinf o'quvchilari maktab dasturidan qolib ketmaslik uchun harfada ikki-uch marta qo'shimcha dars oladi. Maktab hayotida ota-onalar ham muhim o'rin tutadi. Ular navbat bilan haftaning har chorshanba kuni o'quv muassasasiga borib, maktab faoliyati to'g'risida aniq ma'lumotga ega bo'lishadi. Fin millatiga mansub o'quvchilar 7-sinf dan boshlab shved, ya'ni ikkinchi davlat tili, shvedlar esa fin tili o'rgana boshlaydilar. Yugori sinf o'quvchilarning 30 foizi tengdoshlaridan qolib ketmaslik uchun qo'shimcha darslarga, 43 foizi esa yozgi ta'til vaqtida ham to'g'arak va qo'shimcha mashg'ulotlarga qatnashadilar. Finlandiyada fanlarni qay darajada o'zlashtirishidan qat'iy nazar, o'quvchilarning 9-sinfni bitirgunga qadar tabaqalashtirishiga yo'l qo'yilmaydi. 9-sinf gacha o'quvchilarning bilimlari baholammasligi, uy vazifasi berilmasligi ushbu yurt ta'lim tizimining o'ziga xos xususiyatlaridan biri hisoblanadi. O'quvchilar 16 yoshga to'lgandagina maktabda o'lgan bilimlari bo'yicha ommaviy tarzda ilk bor test sinovidan o'tishadi. O'quvchi va talabalarga imtihonlarda turli o'quv qo'llanmalar yoki internetdan

Manipulyativ mulogot shakli reklama-targ'ibot sohasida keng qo'llaniladi.

Shuni qayd etish lozimki, manipulyativ ta'sir vositalarini egallash va ularidan mehnat sohasida boshqa kishilarga ta'sir vositasini egallashda foydalanish oxir-oqibatda kishi uchun bu mulogot shaklining uning boshqa munosabalar sohasiga ko'chishiga olib kelishi mumkin. Ayniqsa, manipulyativ mulogotdan mehr-muhabbat, do'stlik va o'zaro bir-biriga bog'lanish asosida qurilgan munosabalar zarar ko'rad. Manipulyativ mulogotni o'z mulogotiga asos qilib o'lgan kishi oxir-oqibatda uning qurboniga aylanadi. Shaxs «qohlplashuvirigan» xatt-harakatlariga ko'nikib, yo'lga o'tirilgan va maqsadlariga ergashib, o'z hayotiy tayanch ustunini yo'qotadi.

Mulogotga «karnegi» yondashishning ashaddiy tanqidchilaridan biri E.Shostrom ta'kidlaganidek, manipulyativ xarakterli mulogot asosiy sifatlar: yo'lga o'chilik, tuyg'ular siyqalashishi, hayotga qiziqishning yo'qolishi, zerikish holati, hadadan tashqari o'z-o'zini nazorat qilish, o'ziga va boshqalarga ishonchning yo'qolishidir [140].

Imperativ va manipulyativ mulogot shakllarini yaxlit tarzda monologik mulogotning turli ko'rinishlari sifatida xarakterlash mumkin. Mulogotdagi sherkni faqat ta'sir obyektini sifatida qaraydigan kishi aslida haqiqiy subhadoshni ko'ra olmaydi, uni inkor etib, o'z maqsad va vazifalari yo'lida o'z-o'zi bilan mulogot qiladi.

Dialogik mulogot – bu mulogotdagi sherkilarning o'zini va birlarini tushunishlarini maqsad qilgan, teng huquqli «subyekt – subyekt» tarzidagi mulogotdir. Dialogik mulogot sherkilarning birlarini yanada chuqurtroq tushunishlariga, ularning yangi qirralarini ochilishiga, shaxs sifatida kamol topishlariga imkon yaratadi.

A.A.Juraviyovning izlanishlarida jamoani samarali boshqarishda rahbar kommunikativ layoqatligining ta'siri mohiyati, psixologik ta'sirlari, namoyon bo'lish xususiyatlarini to'g'risida muhohaza yuritiladi. Uning talqinicha, shaxsning kommunikativ layoqatligi boshqa odamlar bilan yengil mulogotga kiritishuvchanligi,

o'quvchilarning o'zlashtirish darajasi emas, balki mustaqil fikrlash, dunyoqarashini kengaytirishga undaydigan noodatiy topshiriqlarni bajarish imkoniyatlari ham ko'rib chiqiladi. Masalan, 2000-yili tashkilot tomonidan olib borilgan tadqiqotlarda, asosan, o'quvchilarning matnni o'qish va tushunish darajasiga ko'proq ehtibor berilgan. Mutaxassislar bolalarga ilmiy jurnallardagi matnlarni o'qitib, mavzu yuzasidan savollarga javob olishgan. 2003-yili bolalarning matematika, 2006-yili esa tabiiy fanlarni o'zlashtirish darajasi chuqur o'rganilgan. Tashkilot mutasaddilari berilgan topshiriqlarni ijobiy bajargan o'quvchilar fanlarni mustaqil o'zlashtirish, shiddatkor zamonda har qanday sharoitda ham o'z o'rniga ega bo'lishiga ishonch bildirishgan. Shu bois RISA o'tkazgan tadqiqot natijalari nafaqat jamiyat va hukumatlarni, tabiiyki, farzandi taqdiridan xavotirlanayotgan ota-onalarni ham qiziqtirayotir. RISA tashkiloti 13 yil mobaynida turli mamlakatlardagi ta'lim darajasini 4 marotaba tekshirib ulgurdi. Tadqiqotlar natijasiga ko'ra, Finlandiya ta'lim tizimi dunyoda yetakchi o'rinda turishi isbotlandi. Keyingi o'rinlarni Osiyo qit'asida joylashgan Janubiy Koreya, Xitoy, Yaponiya hamda Singapur band etdi.

Finlandiya ta'lim tizimining muvaffaqiyati siri, birinchi navbatda, mamlakatda pedagog kadrlarning yuksak tayyorgarligi bilan izohlanadi. Mamlakatda o'qituvchilik sohasi eng obro'li kasblardan biri bo'lib, nufuzi jihatdan shifokorlik va huquqshunoslik kabi kasblarga tenglashtiriladi. O'qituvchilar barcha universitetlardagi pedagogika fakultetlarini bitirib chiqayotgan iqtidorli magistrlar orasidan saralab olinadi. Agar talaba maktabgacha ta'lim muassasasida tarbiyachi yoki kechki maktabda o'qituvchi bo'lib ishlashni istasa, uch yillik bakalavr diplomi bilan ham bu vazifani bajarishi mumkin. Ammo aksariyat talabalar ta'limning ikki yillik magistratura bosqichini ham o'qishni ma'qul ko'radilar.

Har yangi o'quv yili boshida barcha o'qituvchilar qaytadan tanlov asosida ishga qabul qilinadi. Maktablarda o'qituvchilik lavozimiga o'tkaziladigan tanlovlarda esa 1-o'ringa o'rtacha 12 nafar

tortinchoqlik, ma'naviy niqobning yo'qligi bilan belgilanadi. Kommunikativ layoqatlilik bir qator empirik referentlarga ega bo'lib, uning ifodalanishini baholash imkoniyatini vujudga keltiradi. Shaxsning kommunikativ layoqatliligini ifodalanish darajasi to'g'risida mulohaza yuritish uchun aloqaga kirishuvchanlikning o'zi yetarli emas. Ikkinchi majburiy referent – bu mazkur aloqalarning hissiy intonatsiyasidir. Uning ta'kidlashicha, yakka shaxs faoliyatining psixologik tahlili faoliyat subyektining boshqa odamlar bilan aloqasini, ya'ni muloqotini mavhumlashtiradi. Bu mavhumlashtirish nihoyatda muhim bo'lsa-da, o'rganilayotgan hodisa, voqea, holatlarni bir tomonlama yoritish imkonini beradi [41].

4.2. Pedagogik mulogotni tashkil etishda xalqaro tajribalar

O'zbekiston qadimdan ilm-fan rivoj topgan mamlakat hisoblanadi. XI asrda ushbu yurtda 36 ta ilm yo'nalishi fan sifatida shakllandi. Muhammad Xorazmiy, Abu Rayhon Beruniy, G'arbda Avitsenna nomi bilan mashhur bo'lgan Abu Ali ibn Sino, Mirzo Ulug'bek kabi allomalarni biz bilan haqli ravishda faxrlanamiz. Ularni jahonda tanimagan mamlakat va millat yo'q, desak mubolag'a bo'lmaydi. Ta'bir joiz bo'lsa, aytish lozimki, ulug' mutafakkir olimlarimiz Markaziy Osiyoni, O'zbekiston hududini jahon sivilizatsiyasining markazlaridan biriga aylantirdilar.

Matnunki, pedagogik faoliyatning poydevorini samarali mulogot tashkil etadi. Bugungi kunda ta'lim sohasi jadal rivojlanayapti. Bu sohadagi zamonaviy yondashuvlar bo'yicha jahon tajribasini o'rganish va o'z ta'lim tizimimizda ulardan samarali foydalanish muhim tajribaga ega.

RISA (Rogrammfor International Student Assessment) – rivojlangan mamlakatlarda ta'lim berish sifatini tekshiruvchi nufuzli xalqaro tashkilotlardan biri. 2000-yildan buyon faoliyat yurituvchi mazkur muassasa sa'y-harakatlari bilan ko'plab mamlakatlarda o'z ta'lim tizimidagi kamchilik va nuqsonlarni bartaraf etish, samaradorlikni oshirishga erishib kelmoqda. Tashkilotning tadqiqot usulidan mamlakatlardagi ta'lim berish darajasini baholash naqadar muhimligini tushunib yetish mumkin. Har uch yilda bir bor o'tkaziladigan mazkur tadqiqot usuli ikki mezonga asoslanadi.

Birinchi, iqtisodiy va ijtimoiy bilimlarning jamiyada tutgan o'rni o'rganiladi. Ikkinchi mezon esa shiddat bilan yuksalib borayotgan zamonada inson muvaffaqiyatining asosiy omili hisoblangan individual ta'lim darajasini baholashni nazarda tutadi. Matematika va tabiiy fanlar bo'yicha bir sinfdagi bilimlari va bo'sh o'zlashtiruvchi o'quvchilarning o'rtasidagi farqning katta-kichikligiga qarab ham ta'lim samaradorligini aniqlash mumkin. Bunda faqatgina

1.4. Mulogotdagi to'siqlar

Keyingi vaqtlarda shaxslararo muomaladagi psixologik qiyinchiliklar muammosi ko'pgina mutaxassislar diqqat e'tiborini o'ziga tortmoqda. Shaxslararo muomaladagi qiyinchiliklar turtli ilmiy adabiyotlarda turlicha tavsifda beriladi, o'z navbatida muomaladagi qiyinchiliklarni va ularni keltirib chiqaruvchi sabablarni klassifikatsiyalashga intilishlar ham ilmiy izlanishlarda xilma-xil tarzda hal etiladi. Xususan, muomala jarayonidagi to'siqlarni G.G. Kardina temperament to'sig'i, xarakter to'sig'i, xarakter aksentuatsiyasi to'sig'i, muomala uslub to'sig'i, salbiy emotsiyalar to'sig'i, nutqiy to'siqlar kabi asosiy turlarga ajratadi [83, B. 48].

«Psixologik qiyinchiliklar» deganda sheriklar hamkorligidagi aloqalarning buzilishi, muomalaning noxush kechishi va sheriklar (ularning biri yoki ikkalasi ham) xulq-atvoriga salbiy ta'sir etuvchi (emotsional noqulaylik, zo'rqiqlashlarni his etishi nazarda tutiladi. «Muomaladagi to'siqlar» deganda esa nizolar yoki ularning kelib chiqishiga xizmat qiluvchi juda ko'p omillar e'tiborga olinadi.

Muomala jarayonida vujudga keladigan ziddiyatli vaziyatlardan chiqishni bilmaslik, har qanday kishi uchun muomala jarayonida paydo bo'ladigan ko'plab kundalik qiyinchiliklarni yengib o'tish, jismoniy va psixik sog'liqqa putur yetkazuvchi emotsional stresslarga olib keladi. Bu holatni psixologlar shaxslararo muomaladagi to'siqlar deb atashadi. Muomaladagi to'siqlar – bu nizolar paydo bo'lishiga imkon yaratuvchi juda ko'p omillardir.

Muomala jarayonida paydo bo'ladigan to'siqlar muomalaga kiritshuvchi shaxslarning xohish-maqsdalari va ehtiyojlari bir-biriga mos kelmasligi oqibatida yuzaga keladi. Insonni asabiylik va jizakchilikka olib keladigan omillardan biri – bu o'z ishiga qiziqishning so'nishi yoki qiziqishning umumman yo'qiligidir. O'z ishiga nisbatan negativ munosabat insonda salbiy emotsiyalarni, zo'rqiqlashni, aggressivlikni keltirib chiqaradi.

qo'llanmalar va materiallar yordamida individual o'quv rejasiga asosan shug'ullanishadi;

- *sinxron o'qitish* («birgalikda ishlash»), ya'ni bu yerda mashg'ulotlarni (ma'ruza, maslahat, seminar va boshqalar) olib boruvchi bazaviy oliygoh va bir paytda shug'ullanuvchi talabalar guruhi bir paytning o'zida masofa jihatidan bir-biridan ajralgan. Shuni aytib o'tish lozimki, hozirgi paytda bunday guruhlar umuman olganda virtual bo'lishi ham mumkin, ya'ni mashg'ulotni o'tayotgan talabalar va o'qituvchilar faqatgina bitta auditoriyada, bitta shaharda emas, hattoki bitta davlatda bo'lmasliklari ham mumkin. Bunda o'qituvchilar bilan talabalar o'rtasida muloqot real vaqt doirasida yuz beradi.

Inson o'z faoliyati jarayonida boshqa odamlar bilan muomalaga kirishishiga to'g'ri keladi. Muomala jarayonida odamlar axborot almashinadilar, bir-birlariga ta'sir o'tkazadilar va ta'lim-tarbiya beradilar, tajriba almashadilar.

Muomala har qanday faoliyatning zaruriy muhim jihatidir. Aynan muomala jarayonida va faqat u orqali insonning mohiyati namoyon bo'ladi, o'zaro tushinishga, ishni bajarish chog'ida uyg'unlikka erishiladi, u yoki bu holatlarda bir-birlarining xatti-harakatlarini bashorat qilish qobiliyati o'sadi yoki, aksincha, nizolar va axloqiy ziddiyatlar, ishdagi kelishmovchiliklar yuzaga keladi, muloqotdagi sherigining xatti-harakatini oldindan ko'rishga qobiliyatsizlik namoyon bo'ladi. Muomala yoki kommunikatsiya – odamlarning o'zaro hamkorligi shakllaridan biridir.

Muomala odamlarning voqehlikni aks ettirishi natijasini ifodalovchi xabarlar almashish jarayoni bo'lib, ular ijtimoiy borlig'ining ajralmas qismi hamda ularning individual va ijtimoiy onggi shakllanishi va amal qilishining vositasidir. Muloqot yordamida odamlarning birgalikdagi faoliyat jarayonida maqsadli hamkorligini tashkil etish, tajriba almashish, mehnat va turmush ko'nikmalarini berish, ma'naviy ehtiyojlarini namoyon etish va qondirish yuz beradi.

Qarama-qarshi istaklar kurashi to'sig'idan tashqari ko'pincha xarakterlar nomutanosibligi to'sig'i ham muomala jarayoniga salbiy ta'sir etadi. Ko'pincha, oilaviy mojaralarda, qo'shnilar, hamkasblar o'rtasidagi bir-birini yoqtirmaslik holati sababini «xarakterimiz to'g'ri kelmadi», deb tushuntirishadi.

Yana bir to'siq nevroz xastaligi bilan bog'liqdir. Nevrozning asosiy sababi – kuchli emotsional stress, chiqib ketish mumkin bo'lmaydigan psixik jarohatlovchi vaziyatdir. Amalda qisqa muddatli nevroz holati hammadayam bo'lishi mumkin. Nevrozga duchor bo'lgan kishilarda nizolar tez-tez yuzaga keladi va ular chuqurroq va og'irroq kechadi.

G'am-qayg'u oqibatida yuzaga keladigan to'siqlar bilan har bir inson to'qnash keladi. Qayg'u inson ruhiyatini shu darajada zanjirband etadiki, kishining boshqa odamlarga diqqat-e'tibor qaratishiga umid qilmasa ham bo'ladi. Bu holat fojiali voqealar, o'z ahvolidan qoniqmaslik, og'ir jismoniy his-tuyg'ular oqibatida yuzaga keladi. Har qanday vaziyatda ham, inson g'am-qayg'usining qay darajaligidan qat'iy nazar uni tinch qo'yish lozim. Azoblanish doimiy davom etmaydi, vaqt hamma narsani davolaydi.

G'azab tufayli paydo bo'ladigan muomala to'siqlarini yengib o'tish juda qiyin, shuning uchun bunday paytda kishining sabr-toqatini sinash kerak emas. Chunki g'azab jismoniy va psixik energiyani ikki baravar oshiradi va so'zlarda yoki agressiv xatti-harakatlarda bu energiyani «to'kib-solish» ehtiyojini paydo qiladi.

Hazar qilish, jirkanish bilan bog'liq bo'lgan to'siqlar kundalik hayotda ko'p uchraydi. Noxush hidlar, terlaydigan qo'l, suhbatdoshga yaqinlashish odati (intim masofaning buzilishi) muomaladagi sherikda jirkanish hissini qo'zg'atishi mumkin. Shuning uchun gigiyenaga va o'zini tutish maneralariga katta e'tibor qaratish lozim.

Shaxslararo munosabatlarda qo'rquv to'sig'i – yengib o'tish eng qiyin bo'lgan to'siqlardan biri sanaladi. Qo'rquv sabablari turlicha bo'lishi mumkin. Muomaladagi sherikning qo'rquv to'sig'ini yengib o'tish, ushbu sabablarni qay darajada to'g'ri topishga bog'liq bo'ladi.

Ichki intilish – o'zi qiziqqan fanni ichki hissiyot bilan berilib o'rganish;

Tashqi intilish – fanni faqat baho olish uchun yoki boshqalarning majburlashi asosida o'rganish.

O'qituvchi dars davomida tinglovchilarning motivatsiyalarini chuqur o'rganish orqali ularda fanga nisbatan ichki intilishni kuchaytirishga harakat qilishi lozim.

➤ **Yo'naltirish (Eliciting):** yo'naltirilgan yondashuv uslubidagi yangi texnologiya bo'lib, qiyin mavzuni tushuntirishda savollar bilan murojaat qilish usulidir. Mazkur usulning arzaligi shundaki, o'qituvchi tinglovchiga tayyor narsani aytib bermay, mavzuni mustaqil ravishda tushunib olishlariga imkon yaratadi.

➤ **Interaktiv (Interaction):** «o'qituvchi – o'quvchi», «o'quvchi – o'quvchi» mulqoti. Hozirgi kunga kelib, telekommunikatsiya xizmatlaridan, internet tarmog'idan foydalanishga asoslangan o'qituvchi va o'quvchi mulqotining masofaviy usuli keng tarqalib bormoqda.

➤ **Masofaviy tahlim** sirdan o'qitish shakllaridan biri bo'lib, o'qitish jarayoni subyektlari orasida ma'lumotlarni maksimal darajada axborot texnologiyalarini qo'llagan holda faol almashinuvini, ya'ni kompyuter tarmoq tizimi orqali dasturlarni, elektron darsliklarni tarqatish, rejalashtirish, sinovlar o'tkazish hamda boshqarish nazarda tutiladi. Masofaviy ta'lim tushunchasi bilan birgalikda «interaktiv mulqot» degan termin ko'p qo'llaniladi. Bunda o'qitish jarayoni subyektlarining mavjud vosita va usullardan foydalangan holda mulqot qilishi tushuniladi. Interaktiv masofaviy o'qitish jarayonida o'qituvchi va o'quvchi o'zaro mulqotga kirishadi, dialog real vaqt birligida elektron pochta, WEB sayti, chat, telekonferentsiya va boshqa shakllarda amalga oshiriladi.

Masofaviy o'qitishning ikkita uslubini mavjud:

• *asinxron o'qitish*, ya'ni bu yerda guruhni tashkil qiluvchi bitta kurs talabarlari bazaviy oliygohdan yiroqda bo'lgan holda, bazaviy maorifi muassasasi tomonidan ishlab chiqilgan o'quv-uslubiy

Uyat va ayb to'sig'i o'zining yoki boshqa bironing o'rinsiz xatti-harakati tufayli yuzaga keladi. Uyat hissi kishida ko'pincha tanqid yoki haddan ziyod maqtov natijasida paydo bo'ladi. Haddan tashqari uyatchan yoki umuman uyatdan begona odamlar bo'ladi. Uyatga berilmaydigan kishilar o'zlarini uchun psixologik himoya usulini ishlab chiqishgan: ular ko'p hollarda hamma shunday xatti-harakat qilishi mumkinligiga o'zlarini ishonitirishadi, tanqidni eshitishmaydi, o'zlarini oqlaydigan motilarni topishadi. Aybni his etishning yuqori va quyi darajalari bir xilda odamlar orasidagi psixologik aloqaga ziyon yetkazadi.

To'siqlarning yana bir guruhini muomala texnikasi va ko'nikmalari bilan bog'liqdir. Gohida muomala usullaridan o'z g'arazli maqsadlarida foydalanadigan shaxslar uchraydi. Bunday kishilarning xatti-harakatini aniqlashga o'rganish uchun «muomaladagi manipulyatsiya», «pozitsiya», «rol», «niqob» kabi tushunchalar ma'nosini o'zlashtirish talab etiladi.

Taniqli psixolog A.A. Dobrovich muomaladagi manipulyatsiyalarni tizimlashtirgan. Ularning asosiy mazmuni quyidagilardir: manipulyatsiyadan foydalanuvchi shaxslar subhaddoshning asoslangan ayblovidan qutulish maqsadida, har qanday arziemas xatoni «yuzga solishadi», o'z aybini boshqaga to'nkaydilar, izzat natsiga teguvchi gaplar bilan kishini muvozanatdan chiqarishga, u bilan ma'lum vaqtga aloqani uzishga harakat qilishadi, topshiriq va majburiyatlarini bajarishdan gochish maqsadida o'zini yomon his etayotganligini bahona qilishadi. Rollarni niqoblardan ajrata olish lozim. Niqob subhaddoshga bo'lgan haqiqiy munosabatni aybni o'ziga qaratib iboratlar yig'indisidir [140, B. 93-132].

Jahon psixologiyasi fanida e'tirof etilganidek, muomala ushbu tarkiblardan tashkil topgan bo'ladi.

1. Kommunikativ (asosan bir tomonlama) axborot uzatish.
2. Interaktiv (ikkita tomonlama o'zaro ta'sir).
3. Perseptiv (o'zaro bir-birini idrok qilish).

imkoniyati beriladi. Bu narsa ko'proq muammo ancha notanish, savol murakkab va noaniq bo'lgan sharoitlarda qo'l keladi. Ya'ni bunda «erkin assosatsiyalar»ga imkon beriladi va oxir-oqibat guruhning o'zi ma'lum ratsional «mag'izni» ajratib oladi;

➤ **bahs-munozara (Debate):** alohida dars ko'rinishida bo'lib, o'tilgan mavzuga doir bahsli, tortishuvli muammolarni ikki guruhga bo'linib hal etish. Bu usulni qo'llagan o'qituvchi tinglovchilarni ikki guruhga – «tarafdorlar» va «qarshilar» guruhlariga bo'ladi. O'rtaga tayinlangan boshlovchi bahsni muvozanatga solib turadi;

➤ **guruhlarga bo'linib ishlash:** auditoriyadagi tinglovchilar soniga qarab 10-12 kishidan iborat guruhlarga bo'linadi. Har bir guruhga guruhboshilar tayinlanadi. Guruhlar mavzuga doir muammoni hamkorlikda yechadilar va har bir guruhdan bir yoki ikki a'zo mavzu yuzasidan axborot beradi;

➤ **juftliklarda ishlash:** auditoriyadagi barcha tinglovchilarning yonidagi yoki orqasida o'tirgan sherigi bilan baravariga fikr almashib muloqot qilishi. An'anaviy usulda auditoriya «o'qituvchi+ talaba» yoki «talaba+ talaba» o'rtasida muloqot bo'lib, qolganlar sust tinglovchi bo'lib qolar edi. Yangi usulda auditoriyadagi barcha tinglovchilar, hatto sust o'zlashtiruvchilar ham o'zaro muloqotga kirishib, dars ishtirokchisiga aylanadi;

➤ **Zanjir mashqi (Chain drill):** tinglovchilarning darsda o'rganilgan mavzuni qismlarga bo'lib, navbatma-navbat bayon etishlari orqali yaxlit bir ko'rinishda umumlashtirish usuli;

➤ **Ijodiy ish ('rojesk work):** tinglovchilarning ijodiy va intellektual qobiliyatlarini rivojlantirishga qaratilgan, estetik didlarini shakllantiradigan usul;

➤ **Intervyu (Interview):** alohida dars ko'rinishida bo'lib, bir mavzu yuzasidan bir yoki bir necha talabaning o'z qarashlarini ochiq bayon qilishi. Savol beruvchi reportyor tinglovchilar orasidan tanlanadi;

➤ **Intilish (Motivation)** tinglovchilar faoliyati dars salohiyatlariga qarab ikki xil ko'rinishda namoyon bo'ladi:

1. Muomala o'z ichiga hamkorlik faoliyatining qatnashchilaridan o'zaro axborot almashuvni qamrab olgan bo'lib, u kommunikativ jabha sifatida tavsiflanishi mumkin. Odamlar bir-birlari bilan muloqotga kirishishi jarayonida muomalaning muhim vositalaridan biri hisoblanmish tilga va uning amaliy ifodasi bulmish nutq faoliyatiga bevosita murojaat qiladilar.

2. Muomalaning ikkinchi tomoni muloqotga kirishuvchilarning o'zaro ta'siri, ularning nutq faoliyatida nafaqat so'z orqali fikr almashinuvi, balki xatti-harakati va xulq-atvori bilan ham ta'sir o'tkazish hamda ta'sirlanishdan iboratdir.

3. Muomalaning uchinchi tomoni shundan iboratki, bunda muloqotga kiruvchilarning (muloqotdoshlarning) o'zaro bir-birlarini idrok qilish jarayonida namoyon bo'ladi, insonning inson tomonidan idrok qilishi yuzaga keladi. Bu jarayonning eng zarur tomoni unda muloqotga kirishuvchi sheriklarning biri aqlli, farosatli, tajribali, saviyasi yuqori inson sifatida ikkinchisining ishonchini qozonganligi uchun uni idrok qilish juda muhim ekanligi anglanadi yoki bir-birlarini oldindan u bari bir hech narsani tushunmaydi, uzatilgan axborotni fahmlay olmaydi, degan taxminga suyangan ruhiy holat vujudga keladi [33, B. 79 – 174.].

Muomalaning har uchala tomonini (jabhasini) birgalikda yaxlit hodisa, voqelik sifatida olib qarash natijasida u hamkorlik faoliyatini tashkil qilishning usuli va unda ishtirok etuvchilarning, ya'ni muloqotdoshlarning o'zaro munosabatlari tariqasida namoyon bo'ladi, muayyan tarzda davomiylikka erishadi.

Insoniy munosabatlar shunday o'zaro ta'sir jarayonlariki, unda shaxslararo munosabatlar shakllanadi va namoyon bo'ladi. Bunday jarayon dastlab odamlar o'rtasida ro'y beradigan fikrlar, hiskechinmalar, tashvish-u quvonchlar almashinuvini nazarda tutadi.

O'zaro munosabatlarga kirishayotgan tomonlar munosabatdan ko'zlaydigan asosiy maqsadlari – o'zaro til topishish, bir-birini tushunishdir. Muloqot faoliyati shunday shart-sharoitki, unda har bir

shaxsning individualligi, betakrorligi, bilimlar va tasavvurlarning xilma-xiligi namoyon bo'ladi.

O'z shakli va turiga ko'ra shaxslararo mulqot juda xilma-xildir. Bevosita va bilvosita mulqot, verbal (so'z orqali) va noverbal (imohora, mimika, xatti-harakatlar orqali) shakllarga ajratiladi.

O'z vazifasiga ko'ra muomala ko'p funksiyalidir. Muomala funksiyalaridan 5 ta asosiyini ajratib ko'rsatish mumkin [140, B. 94-96].

1. Muomalaning pragmatik funksiyasi. Birgalikdagi faoliyat jarayonidagi kishilarning o'zaro hamkorligida amalga oshiriladi.

2. Muomalaning shakllantiruvchi funksiyasi. Insonning psixik qiyofasi shakllanishi va o'zgarishi jarayonida yuzaga kelib, o'zgalartajribasini qabul qilish, o'zlashtirish, qo'llashda namoyon bo'ladi.

3. Muomalaning tasdiqlovchi funksiyasi. Muomala jarayonida inson o'z-o'zini anglash, o'zligini tasdiqlash imkoniyatiga ega bo'ladi. O'z mavjudligini, qadr-qimmatini tasdiqlash xohishi insonni o'zgalardan «tayanchnugtasni» qiditishga undaydi.

4. Muomalaning shaxslararo munosabatlarni tashkil etish va ta'minlash funksiyasi. O'zga kishilarni idrok etish va ular bilan turli munosabatlarga kirishishni amalga oshirish. Har qanday kishi uchun o'zgalarga baho berish ma'lum emotsional (ijobiy yoki salbiy) munosabatlarni o'rnatishda ko'rinadi.

5. Muomalaning shaxs ichki dunyosi bilan bog'liq funksiyasi. Kishining o'z-o'zi bilan (ichki yoki tashqi nutq vositasida, dialog tipida qurilgan) mulqot [55].

o'ylaymiz:
> **aqliy hujum (Brainstorming):** tinglovchilarda hozirjavoblik (og'zaki va yozma) sifatlarni rivojlantirishga yo'naltirilgan usul (amerikalik olim A. Osborn 30-yillarda taklif etgan). Metodning psixologik mohiyati shundaki, oddiy munozara bahslishuvlar ko'proq ongli, asosli fikrlarni bayon etishga harakat qiladilar. Bunda bahslishuvchilarga miyaga qanday fikr quyilib kelsa, uni tanqidsiz asoslamay erkin, «tilga nima kelsa», lekin navbatma-navbat aytish

Kadrlar tayyorlash va ularning malakasini oshirish jarayonida yangi pedagogik-psixologik texnologiyalar o'zgalarda AQSh va Yevropaning rivojlangan mamlakatlari o'quv muassasalarida joriy etilib, sinovdan o'tkazilgan. Hozirgi davrda yurtimizda bir qator o'quv muassasalarida o'qitishning yangi pedagogik-psixologik texnologiyalaridan unumli foydalanilmoqda, ammo dars mashg'ulotlarida baribir asosiy an'anaviy usul «o'qituvchi monolog» tarzida olib boriladigan mulqotga asoslanadigan uslub yetakchi o'rin egallaydi.

Dars mashg'ulotlarida samarali mulqotni tashkil etishda quyidagi usullardan foydalanish maqsadga muvofiq bo'ladi, deb

bilimlar majmui hamda hamkorlikda ishlash tajribasi zarur.⁹
Kadrlar tayyorlash va ularning malakasini oshirish jarayonida yangi pedagogik-psixologik texnologiyalar o'zgalarda AQSh va Yevropaning rivojlangan mamlakatlari o'quv muassasalarida joriy etilib, sinovdan o'tkazilgan. Hozirgi davrda yurtimizda bir qator o'quv muassasalarida o'qitishning yangi pedagogik-psixologik texnologiyalaridan unumli foydalanilmoqda, ammo dars mashg'ulotlarida baribir asosiy an'anaviy usul «o'qituvchi monolog» tarzida olib boriladigan mulqotga asoslanadigan uslub yetakchi o'rin egallaydi.

subyektiga aylanadi.

Pollog – guruh ichidagi munozaradir. Pollog jarayonida guruh a'zolarining har biri muhokama qilinaoigan masala yuzasidan o'z fikrini bilditish imkoniyatiga ega bo'ladi, o'qituvchi esa faqat ushbu jarayonning tashkilotchisi rolini o'ynaydi. Bu usul mashg'ulotlar yoki mulqot darslari endi boshlanganda o'tkazilishi maqsadga muvofiq emas, chunki pollog uchun o'qituvchi bilan hamkorlikda ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

ishlash tajribasidan tashqari yoshlarga o'sha soha yuzasidan ma'lum

4.1. Dars mashg'ulotlari jarayonidagi shaxslararo muloqotni tashkil etishda zamonaviy pedagogik-psixologik texnologiyalar

Dars mashg'ulotlari jarayonida hamkorlikdagi faoliyatning shakllanishi, uning ijtimoiy-psixologik jihatini tashkil qilish, har qanday faoliyatni, shu jumladan, o'quv faoliyatini tashkil qiluvchi tarkibiy qismlarni o'rganish so'nggi o'n yillarda amalga oshirila boshlandi. Hamkorlikdagi o'quv faoliyatining maqsadi o'zlashtiriladigan faoliyat va birgalikdagi harakatlar, munosabat va muloqotning boshqarish mexanizmini yaratishdir... Hamkorlikdagi faoliyat usuli deganda, o'qituvchi bilan talabning birgalikdagi xatti-harakatlarining sistemasini tushunish kerak. Bunday xatti-harakatlar o'qituvchining talabaga ko'rsatadigan yordamidan boshlanadi, talabalarning faolligi asta-sekin o'sa borib, butunlay ularning o'zi boshqaradigan amaliy va aqliy harakatiga aylanadi, o'qituvchi bilan talaba o'rtasidagi munosabat esa sheriklik pozitsiyasi xususiyatiga ega bo'ladi.⁸

Ma'lumki, har qanday pedagogik jarayonning asosiy maqsadi – ta'lim oluvchida bilim, malaka va ko'nikmalarni hosil qilishdir. Bu narsa ma'lumotlar almashinuvi orqali ro'y beradi. Pedagogik muloqot jarayonidagi axborot almashinuvi, asosan, uch shaklda amalga oshiriladi.

1. Monolog; 2. Dialog; 3. Polilog.

Monolog – ma'ruzachi yoki o'qituvchining tinglovchilar qarshisida nutq so'zlashi, ma'ruza qilishidir. Ayni shu usul ta'lim-tarbiya jarayonidagi asosiy vosita ekanligi to'g'risida ongimizga o'rnashib qolgan tasavvur mavjud. Bu holatda gapiruvchi ma'lumotlarning asosiy tayanch manbaya bo'lib hisoblanadi va faqat undangina faollik talab qilinadi. Lekin auditoriya, ya'ni tinglovchilar undan ko'ra passiv mavqeda bo'ladilar va bu narsa ma'lumotning faqat bir qisminigina idrok qilish va eslab qolishga sabab bo'ladi.

⁸ Фозиев Э. Психология: (Ёш davrlari психологияси): Пед. Ин-тлар ва ун-тларнинг талабалари учун ўқув кўлл. – Т.: Ўқитувчи, 1994. -224 б.

1.5. Yosh davrlari va muloqot

Go'daklik davrida muloqot: Tabiatda inson bolasigina o'jiz va kattalarning g'amxo'rlikiga muhtoj bo'lib tug'iladi. Lekin inson farzandiga berilgan eng katta imkoniyat bu uning o'rganishga bo'lgan ehtiyojidir. Aytish mumkinki, odam bolasi o'rganishga "dasturlangan" holda tug'iladi. Shu tufayli qisqa vaqt ichida u juda ko'p bilimlarni o'zlashtiradi.

Olimlar 3 yoshgacha bo'lgan davrni inson yoshidagi "eng muhim davr" deb tahkidlashadi. Zero, mana shu qisqa davr ichida inson butun umri davomida o'rganishi kerak bo'lgan bilimlarning taxminan 70 foizini o'zlashtirar ekan. Tilni, nutqni o'rganishning o'ziyoq g'oyat katta salmoqli bilimlarni o'zlashtirishni talab qiladi.

Bugungi kunda olimlar XXI asrda dunyoga kelayotgan chaqaloqlar orasida g'ayritabiiy qobiliyatga ega bo'lgan bolalar ko'plab tug'ilayotganligini ta'kidlashadi. Bunday bolalarni ekstrases Nensi Enn Tepp ta'biri bilan aytganda, "Indigo bolalar" deb atashadi¹. Ayniqsa, 1990-yildan so'ng "indigo bolalar" haqida ko'plab kitoblar va filmlar yaratilgandan so'ng bu atama keng ommalashdi. "Indigo bolalar"ning o'ziga xos xususiyatlari:

- odamoviligi, muloqotga kirishishdan qochish, o'z "men"ligini yuqori baholash, individuallik, boshqalarga bo'ysunmaslik, avtoritetlarni tan olmaslik;
- yuqori darajadagi intellekt bilan birgalikda katta ijodiy potensial;
- bilimlarni empirik yo'l bilan egallashga moyillik, bir-biridan uzoq bo'lgan predmetlarga bo'lgan qiziqish;
- betoqatlik, g'ayratlilik, diqqat tanqisligi;
- impulsivlik, kayfiyatning tez-tez o'zgarib turishi, depressiyaga moyillik;

¹ ("Индиго" термини рангга нисбат берилди, яъни бундай болалар атрофида индиго рангли аура бўлади, - деб ҳисоблашади).

- ijtimoiy adolatsizlikni his qilish, yuqori darajadagi mas'uliyat;
- anaaviy tarbiya vositalarini qabul qilmaslik;
- intuitsiyaning, xavf hissining rivojlanishini;
- raqamli texnologiyalarni tez o'zlashtirishga bo'lgan qobiliyat.²

Ammo, ba'zi olimlar bu hodisani "ilmiy qarashlardan yiroq to'qima nazariya", – deb hisoblashadi. "Indigo bolalar"ning o'ziga xos xususiyatlarini esa ular bolalarda uchraydigan "giperaktivlik" hodisasi bilan tushuntirishadi.

Chaqaloqlik davrida kattalar bilan mulogot bevosita bolani qo'liga olish orqali amalga oshiriladi. Bola qo'liga olinganda aloqa bog'lanadi, gayta qo'yilganda esa aloqa uziladi, u yig'lay boshlaydi. Olimlarning ta'kidlashlaricha, bola psixologik jihatdan me'yorida rivojlanishi uchun ona uni kun davomida kamida 30-35 marotaba qo'liga olishi kerak ekan. Shuni aytish joizki, aynan onaning bolaga qo'l tekizib turishiga bo'lgan ehtiyoj butun umr davomida saqlanib qoladi va tarbiya vositalaridan biri sifatida e'tirof etiladi. Mutaxassislar vaqt-vaqti bilan bolaning boshini silash yoki yelkasiidan qoqib qo'yish u bilan bo'ladigan ishonchi mulogotni ta'minlab turvchi vosita ekanligini e'tirof etishadi. Millatimizda bu tajriba azaldan mahlum bo'lgan, keksa avlod vakillari bo'lgan otaxonlarimiz, ayniqsa, bu vijonlarimiz farzand bilan mulogotda, albatta, bu go'dadaga amal qilishgan.

Bola predmetlarga bo'lgan qiziqishini, avvalo, kattalarga murojaati orqali bildiradi. Kerakli yordamni nutqni qo'llash orqali oladi. Bu yerda kattalar bolaga qanday talablar qo'yishlari muhim o'rin tutadi. Kattalar agar bola bilan kam mulogotda bo'lsalar, uning nutqi rivojlanishdan orqada qolishi mumkin. Mulogotga bo'lgan ehtiyoj bolada o'z-o'zidan rivojlanmaydi, balki predmet faoliyati bo'yicha kattalarning mulogoti orqali o'sadi.

Bolaning hali "tili chiqmagan" paytdayoq unda "ichki nutq" paydo bo'ladi. Biror-bir aniq jumlani ayolmasa ham chaqaloqda

² Википедия. ru.wikipedia.org...

PEDAGOGIK MULOQOTNING O'ZIGA XOS JIHATLARI

IV BOB.

xohlagan axborot ko‘rinishidagi ichki «to‘siqlarga duch kelishi»dan dalolat beradi. Haqiqatni oshkor qiluvchi axborotlarni yashirishga harakat qilar ekan, inson, albatta, yolg‘ondan foydalanadi.

gapirish istagi paydo bo‘ladi. Shu davrda oiladagi kattalar, ota-ona, aka-opalar bolaga qancha ko‘p gapirsa, unda ichki nutq shuncha mukammal shakllanadi. Hatto bu narsa uning kelajakda nutqining boy bo‘lishiga, xarakter xususiyatlarining shakllanishida ijobiy rol o‘ynaydi.

Kattalar tomonidan bo‘ladigan to‘g‘ri muloqot chaqaloqda muloqotga bo‘lgan ehtiyojni shakllantiradi. Bolaning muloqoti reaktiv (passiv) yoki aktiv (faol) shaklda bo‘ladi. Bolaning kattalar bilan qiladigan muloqoti dastlab kattalarning yuziga va ko‘zlariga qarashdan boshlanadi. Bir yarim-ikki oylikda bola kattalarning jilmayishiga o‘zining kulgusi bilan javob qaytaradi.

Ilk bolalik davrida muloqotning ahamiyati: Ilk bolalik davrida nutqning rivojlanishi ikki xil yo‘l orqali amalga oshiriladi: kattalar nutqini tushunishi hamda bolaning shaxsiy faol nutqi shakllanishi orqali. Bola bilan onaning muloqoti faqatgina so‘zlar bilan emas, balki mimika, imo-ishora, pantomimika, ohang va vaziyat kabilar orqali amalga oshiriladi. Bular harakatga signal bo‘lib xizmat qiladi.

Bola 3 yoshgacha atrofidagi narsalarni ushlab ko‘rib, og‘ziga solib, ochib o‘rgansa, unda nutq paydo bo‘lgandan keyin bilimlarni egallash jarayoni yanada tezroq, samaraliroq kecha boshlaydi. Dunyoda qo‘l bilan ushlab bo‘lmaydigan, ko‘z bilan ko‘rib bo‘lmaydigan so‘z va iboralar borki uni faqat “ikkinchi signallar tizimi” hisoblangan nutq orqaligina tushunish mumkin. (Rus psixolog olimi A. Pavlovning “ikkinchi signallar tizimi” bo‘yicha tadqiqotlarining asosiy mohiyati shundaki, predmetdan kelayotgan signal “birinchi signal” bo‘lsa, so‘z orqali o‘sha predmetning obrazini tasavvur qilish orqali “ikkinchi signal” yaratiladi. Masalan, olmani ko‘rganda u haqidagi tasavvur ongimizda namoyon bo‘lgani kabi, “qip-qizil olma” degan so‘zlar ham ongimizda xuddi shu tasavvurni paydo qiladi).

Olimlar bu davrni “savollar davri” deb atashadi. Har tomonlama sog‘lom rivojlanayotgan bola, albatta, savol berishi lozim. Xo‘sh,

Nigohning oldiniga o'ngga va yuqoriga (obrazni o'ylab topish), keyin esa diagonal bo'yicha chapga va pastga (javobni tayyorlash) qaratilishi javobni o'ylab topish jarayoni yoki yolg'ondan dalolat beradi.

Asabiy harakalar

Kishi birdaniga kiyimlarni, soch turmagini tuzata boshlaydi, stol ustidan nimalarnidir supurib tashlaydi, predmetlarning joyini o'zgartiradi, tana holatini almashtiradi, changni qoqadi va boshqa nazorat qilib bo'lmaydigan odatiy tana harakatlarni bajaradi.

G – varianti: Ovozning bo'g'irishi va yo'talish

Yolg'on tomq muskullari spazmini keltirib chiqaradi, birdaniga odamning ovozi bo'g'iriladi va u yo'talishga harakat qiladi. O'zingiz yoki boshqa tajribasiz notiqning o'z xohishiga qarshi auditoriya oldida gapirishga harakat qilganini eslang. Xuddi shuning uchun ham odatda notiq oldiga stakanda suv qo'yiladi.

D – varianti: Ovoz tembrining ko'tarilishi

Yuqori tembrdagi ovoz boshdan, aqldan, past tembrdagi ovoz esa yurakkdan yoki his-tuyg'udan yuzaga keladi deyishadi. Shuning uchun, biz biror narsani ataylab o'ylab topganimizda yoki aytishimiz zarur bo'lgan (lekin o'zimiz xohlamagan) gapni aytayotganimizda ixtiyorsiz ravishda ovozimizni ko'taramiz, baqirib gapiramiz. Biz o'z tuyg'ularimiz va kechinmalarimiz haqida gapirganimizda esa ovoz tembrimiz beixtiyor pasayadi, gaplarimiz atrofdagilariga ko'proq ishonch uyg'otadi. Shu sababli radio va televideniya past tembrli ovozga ega bo'lgan diktorlar ko'proq tanlanadi.

E – variant: Iboralarning tugamay qolishi

Kishi ayrim iboralarni oxirigacha aytmaydi va zarur bo'lmagan pauzalarga yo'l qo'yadi. Odatda, bu narsa kishining yashitishi

savol tug'iladi: mabodo bola savol bermasa-chi? Mutaxassislar fikricha, agar bola savol bermasa, tarbiyachilarning o'zi savol bera boshlashi zarur ekan.

Bola qachon savol beradi? Agar u muammoga, jumboqqa duch kelsa. Faylasuflardan biri: "bolaning aqliy rivojlanishi savol berish va hayratlanishdan boshlanadi", – degan ekan.

Lekin aynan shu joyda tarbiyadagi ikkinchi muammo boshlanadi, ya'ni savolga javob beruvchi tarbiyachilarning bilim darajasi, saviyasi. Bola savolga qanchalik aniq, mukammal javob olsa, uning dunyogarashti shunchalik keng rivojlanadi. Shuning uchun, ota-ona barcha fanlar yuzasidan to'laqonli bilimlarga ega bo'lishlari lozim. Tarixda o'tgan buyuk allomalarni biologiyasiga e'tibor qilsangiz, barchalarning onalari o'qimishli ayollar bo'lganligiga guvoh bo'lasiz. Alisher Navoiy, Furgat, Muqumiy kabi ulug' shoirlarimizning vohdalari o'z davrlarining o'qimishli ayollari bo'lganligi sir emas.

Sharqona ko'p tabaqali (ota-ona, bobo-buvi, farzandlar, nevarar-chevalar) oilalarning o'ziga xos ijodiy xususiyati ham shundaki, bobo-buvilar nevaralar bilan ko'proq vaqt o'tqazib, ularning savollariga javob berish ko'proq ularning zimmasiga tushadi.

Yana bir muammo, bolaning savollariga iloji boricha pajsalga solmay, o'sha zahotiyog javob berish zarur. Gohida, millatimizga xos sharm-hayo, andisha bolaning savollarining javobsiz qolishiga sabab bo'ladi. Masalan, avtobusda ketayotgan yosh ona bolasining bergan savoliga, albatta, "jim o'tir, uyat bo'ladi", – deya javob qaytarishi tabiiy. Lekin aynan shu savol bolaning xayoliga yana qachon keladi, buni aytish qiyin. Balki buning uchun oylar kerak bo'lar, natijada bola dunyogarashti rivojlanishi nisbatan ortga surilishi mumkin.

3 yoshga to'lganda bola kattalar bilan munosabatlarga bernalol nuqt orqali kirisha oladi. Bu yoshdagi bolalar hamma kiyimini o'zi kiyishga harakat qiladi. O'z ehtiyojlarini so'zlar orqali bayon qila oladi. Chunki nuqtini to'la egallaydi. Bola kattalarning ko'rsatmasiga binoan xatti-harakatlarni to'g'ri yo'naltirishga o'rganadi. U

emotsional, ta'm va hid bilish axborotlari) ning qayta ishlanishi bilan bog'liq.

Ko'z qarashi yo'nalishining ichki axborot analizi jarayonlari bilan bog'liqligi (o'ng qo'l yetakchi bo'lganda)

| Ko'z harakatlari | Axborotni idrok qilish usuli | Idrok tipi |
|--|---|--|
| <i>Chap va yuqoriga ko'rish obrazi</i> | Xotira | Vizual |
| <i>O'ngga va yuqoriga</i> | Yangi ko'rish obrazini yaratish | Vizual |
| <i>Ko'zlarni bir nuqtaga qaratish, qorachiqlar biroz kengaygan</i> | Xotira yoki yangi obrazni yaratish | Vizual |
| <i>Gorizontal bo'yicha o'ngdan chapga</i> | Ichki nutqqa quloq solish (eshitish axboroti bilan ishlash) | Eshitish |
| <i>Chapga va pastga</i> | Ichki dialog, javobni tayyorlash, so'zlarni obdon tanlash | Eshitish |
| <i>O'ngga va pastga yoki to'g'riga va pastga</i> | Hid – ta'm va jismoniy sezgilar | Kinestetik (jismoniy sezgilar bilan bog'liq) |

Izoh: chapaqaylarda jadvaldagi o'ng va chap tomonlar o'rin almashinadi.

Mazkur jadval asosida ko'z qarashiga ko'ra, insonning shu lahzada qanday axborot bilan, ko'rish (obrazni suratni xotirayotganligi yoki uni o'ylab topayotganligini), eshitish (sizni eshitayaptimi yoki javob variantini o'ylayaptimi?) yoki kinetik (avvalgi jismoniy his-tuyg'ularni eslayaptimi yoki hozirgi tuyg'ularini analiz qilyaptimi?) ishlayotganligini aniqlash mumkin.

kattalarning o'zaro muloqotini jon qulog'i bilan eshitadi, tushunishga harakat qiladi. Bu davrda bolalar ertak, hikoya, she'rlarni eshitishni juda yaxshi ko'radi. Bu bolaning tashqi olamni bilishiga katta ta'sir ko'rsatadi.

Bola ijtimoiylashuv jarayonida turli ta'sirlarni (shu jumladan tarbiyaviy ta'sirni) passiv holda holda qabul qilmaydi, balki sekin-asta ijtimoiy ta'sirning obyektidan uning faol subyektiga aylanib boradi. Bolalik davrida insonning o'zligi shakllanadi, o'zi haqidagi tasavvuriga poydevor qo'yiladi. Bola o'zida ehtiyojlar mavjudligi tufayli faollik ko'rsatadi, tarbiyaviy jarayonda ushbu ehtiyojlarni hisobga olinishi bolada faollikning rivojlanishiga yordam beradi.

Bordi-yu tarbiyachilar o'z «tarbiyaviy faoliyatlarini» amalga oshirishlari uchun bola faolligini cheklashga harakat qilib, uni doimo «tinch o'tirish»ga majbur qilsalar, bu bilan ular har tomonlama yetuk, uyg'un tarzda rivojlangan shaxsni emas, balki ijtimoiy moslashuvga qobiliyatsiz, nochor va passiv shaxsni shakllantirishga muvaffaq bo'ladilar.

Bola faolligining doimiy bo'g'ilishi natijasida u ijtimoiy munosabatlarga moslasha olmaydigan, asabiy bo'lib shakllanadi yoki (ma'lum individual xususiyatlarga, masalan, kuchli asab tizimi tipiga ega bo'lganda) faollik turli muqobil yo'llar orqali yuzaga chiqadi (masalan, nima man etilgan bo'lsa, shuni yashirin amalga oshirishga harakat qiladi).

Bola ulg'ayay ekan, maktabda unga singdirilayotgan baho mezonlari (jamiyatda qabul qilingan normalar, qoidalar) ko'chada o'rtoqlari bilan muomalada qabul qilingan baho mezonlaridan keskin farq qilsa, bu uning shaxsiyatida ichki ziddiyatlar paydo bo'lishiga olib keladi.

Ota-ona va bolalar munosabati o'zaro muloqot asosida quriladi. Shaxs rivojlanishining dastlabki bosqichida, odatda, oilaning ta'siri g'oyatda kuchli bo'ladi. Xalqimiz tomonidan yaratilgan «Qush uyasida ko'rganini qiladi», degan maqolning zamirida chuqur ma'no yotadi. Chunki bola ijtimoiy rol me'yorlarini aynan ota-onasini

kuzatish, ularga taqild qilish orgali o'zlashtira boradi. Ota-ona xulq-atvori bolaning atrof olamga bo'lgan munosabatini belgilab beradi.

Kichik yoshdagi bolalar bilan bo'lgan mulqotda uchraydigan kamchiliklartardan yana biri, bolaning kattalar tiliga emas, balki kattalarining bola tiliga taqild qilishidir. Aytim ota-onalar ataylab tillarini chuchitib, bola nutqiga moslashtadi. Bu narsa bolalar nutqida turli defektlar paydo bo'lishiga olib kelishi mumkin.

3 yoshli bolalarda bitinchil "inqiroz" davri boshlanadi. Bunda bola o'z "men"ligini o'lad tasdiqlashi zarur. Bu davrda bolalarda «hamma ishni o'zim qilaman», "men o'zim", – degan tushunchalar shakllanadi. Ular qaysar, injiq bo'lib qoladilar. Ota-onalar bu yoshdagi bolalarga tarbiya berishda undagi bu xususiyatlarni hisobga olishlari lozim.

3 yoshdan so'ng bolalardagi inqiroz davri seklinlashib qoladi. Bolaning kattalar bilan bo'ladigan mulqotlari me'yoriylashtadi. Bola bu yoshda ota-onaning diqqat markazida bo'lmaydi, uning fikricha, ota-onasi unga e'tibor bermay qo'yishyapti. Haqiqatda esa bola ancha mustaqil bo'lib qolgan uchin onasi undan ko'ngli to'lib, kamroq e'tibor beradi, bu esa bolaga yuqmaydi. Shuning uchun ota-ona bu davrdagi bolalarga e'tiborliq bo'lishlari lozim.

Bolalarining yetakchil faoliyati maktabgacha davrda o'yin bo'lib hisoblanadi. Kattalar o'yinchqlar tilidan bola bilan mulqotda bo'lishlari muhim ahamiyatga ega. 9 oylik bolalarga endi o'yinchqlardan tashqari qog'oz, galam ham berish kerak. Shunda bola yozma nutqning rasmlar chizish elementlarini shakllantirish mumkin bo'ladi.

Xalqaro tajriba almashtirish doirasida amalga oshirilgan Koreya davlatiga tashrif bo'yicha delegatsiya qatnashchilari taassurlari bilan o'rtqilashishganida Koreyada kichik yoshdagi bolalarining dars mashg'ulotlarida rasmlar daroslari ko'proq qo'yilar ekan. Buning sababi so'ralganda maqsad faqat bolada estetik didni shakllantirishgina emas, balki, ularda sabr-toqatni, berilgan ishni oxirigacha yetkazish kabi irodaviy sifatlarni shakllantirish ekanligini ta'kidlashgan. Shuning

Ko'zni uqalash

Hech narsani ko'rmaypman, hech narsani bilmayman. O'g'izni bekittishga bo'lgan intilish go'yo ko'zga tushgan narsani olib tashlamog'chi bo'lgandek, xatti-harakatlar bilan yashiriladi. Ko'proq katta yoshdagi odamlar uchun xos.



Bo'yini uqalash va yuqani cho'zish

Odam aldash jarayonida bo'yin va yuz terisining yumshoq to'qimalaridagi ta'sirlanishni sezadi va yengil tortish maqsadida mazkur joylarni uqalash yoki siypalashga ehtiyoj sezadi.



Qo'rquv

Kishida ko'zlarining katta ochilishi va barmoqlar tishlanishi bilan zohir bo'ladigan yuz ifodasi qo'rquv holatini anglatadi.



Ko'z qarashi bilan bog'liq belgilar

Ko'zni olib qochish va tez-tez kiprik qoqish: Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, agar kishi suhbatdosh ko'ziga mulqot vaqtning yarmidan kam vaqt qarasa, uning so'zlari ishonch tug'dirmaydi va uning yolg'on gapirilganida kishining ko'ziga bemalol qarab turish qiyin.

Avvaliga kishining ko'zingizga qarab turib, so'ngra esa birdamiga ko'zini boshqa tomonga, derazaga, pastga yoki tepaga qaratsi, atrofga olazarak boqishi yoki tez-tez kiprik qoqishi uning gaplarining yolg'onligi yoki to'liq haqiqat emasligini anglatadi.

Insomning ko'z qarashi yo'nalishi idrok etishning ichki jarayonlari, turli axborotlar (ko'rish, eshitish, xatti-harakat,

Ikkinchidan, yolg'on so'zlayotganda nutqda, xatti-harakatlarda va yuz ifodalarida xatolar yaqqol namoyon bo'ladi. Nutqiy qaytarishlar, tartibsiz iboralar, ko'p gapirish va nutqdagi pauzalar. Bundan tashqari, ovoz tonining balandlashishi ham kuchli negativ emotsiyalardan darak beradi.

Shuningdek, qayg'u, qo'rquv, uyat singari emotsiyalar turli emblemalarda (masalan, yelkani qisish), manipulyatsiyalarda va mikroifodalarda aks etadi.

Yolg'onni aks ettiruvchi ba'zi xarakterli jestlarga batafsilroq to'xtalib o'tamiz.

Qo'l va yuz bilan bog'liq imo-ishoralalar

Og'izni berkitish



Ongsiz ravishda yolg'on oqimini to'xtatish maqsadida og'izni berkitib olishga intilish. Ko'proq bolalarga xos bo'lgan harakat, ammo birmuncha nozik shakllarda bir umrga saqlanib qoladi.

Og'izga teginish



Og'izni berkitish jestining yig'ilgan ko'rinishdagi shakli, ko'proq o'smirlarga xos.

Barmoqni burunga tekkizish



Og'izni berkitishga intilishning yanada nozikroq shakli. Odatdagi burunni uqalashdan farq qilib, bunda barmoq burunga birdaniga tekkizilishi yoki barmoq bilan burun yengilgina siypalanishi mumkin. Og'izni yopishga bo'lgan birlamchi tabiiy ehtiyoj ongli nazorat ostida burunga yengilgina teginish jestiga aylanadi.



uchun, insondan qunt, sabr-toqat talab etadigan mashg'ulotlar, tasviriy san'at, musiqa kabi sohalarga balalarni jalb etish muhim ahamiyatga ega.

O'yin orqali bolalarda sezgi, idrok, xotira, fikrlash, fantaziya kabi ruhiy jarayonlar, shuningdek, xarakter xislatlari, qobiliyat turlari, temperament (mijoz) tiplari rivojlanadi. Bolalarning nutqini, muloqotini rivojlantirishda kattalar muhim rol o'ynaydilar.

Bu davrdagi bolalar o'yini ham o'ziga xos bo'ladi. Bolalar o'yinda turli rollarni o'ynaydilar. O'yin qoidalariga rioya qila boshlaydilar. Muloqot shakllari bola hali guruh bo'lib o'ynamasidan avval, ya'ni o'z-o'zi bilan o'ynaganidayoq shakllanadi. Bu davrda bola o'yin o'ynaganida ko'proq o'zining xatti-harakatlariga e'tibor beradi. O'zaro munosabatlar orqali bola boshqa bola bilan muloqotga kirisha boshlaydi. 4 yoshli bolalar esa ko'proq boshqa bolalar bilan muloqotda bo'lishga harakat qiladilar. Bu bosqichda bolalar bir-birlari bilan o'yinchoqlarini almashtiradilar, bir-birlariga yordam bera boshlaydilar. Hamkorlikda o'ynaladigan o'yinda bolalar bir-birlarini tushunishga, bir-birlariga yordam berishga o'rganadilar. Endi bola o'zi o'ynamasdan boshqa bolalar bilan o'ynashga harakat qiladi. O'yin o'ynaganda bolalar ko'pincha boshliq bo'lishga harakat qiladilar. Kim o'yinni tashkil qilsa, u doimo boshliq bo'lgisi keladi. Shunda konflikt (nizolar) kelib chiqadi. O'yindan qoniqmagan bola "men o'ynamayman, sen bilan", – deb noroziligini bildiradi. Kichik va o'rta maktabgacha yoshdagi bolalarda so'z boyliklari o'yin faoliyati orqali ortib boradi. Mashg'ulotlar orqali bolalarda nutq rivojlanib boradi. Chunki mashg'ulotlarda bolalar she'r yodlaydilar, ertaklar eshitadilar. O'yin vaziyati bolalarda nutq munosabatlarini rivojlantiradi.

Kichik maktab yoshidagi bolalar muloqoti: Bola endi maktab yoshiga yetganda ularning bir-birlariga nisbatan munosabatlari yangicha mazmun kasb etadi. Bola ilgari ota-onasi, guruhdagi tengdoshlari, tarbiyachi bilan muloqotda bo'lgan bo'lsa, endi maktab o'qituvchisi, sinf rahbari bilan ham muloqotda bo'ladi. Bolalarda bu davrda mas'uliyat hissi shakllanadi.

Shu o'rinda, bolalarning maktabga tayyorgarligi masalasiga alohida to'xtalib o'tish joiz deb hisoblaymiz. Psixologiyada «7 yosh inqirozi» deb yuritiladigan inqiroz davri mavjuddir. Bu davr bolaning o'z «men»ligini tengdoshlari orasida tasdiqlashi bilan bog'liq. Bundan tashqari, 7 yoshda bolaning bilish jarayonlarida (sezgi, idrok, xotira, xayol, diqqat) sifati o'zgarishlari sodir bo'ladi. Boladagi bo'linuvchan beqaror diqqat o'rninga barqaror diqqat shakllana boshlaydi, xotirasi mustahkamlanadi, tafakkur jarayonlari rivojlanadi. Gohida 6 yoshli bolada mana shu sifati o'zgarishlari yuz bermaganligi tufayli ularni maktabga qabul qilish jarayonida «maktabga tayyor emas», degan xulosa chiqarish mumkin bo'ladi. Shu tufayli ota-onalar bolani maktabga bersh chog'ida, albatta, mutaxassis maslahatini olishlari maqsadga muvofiqdir.

Bolani maktabga moslashtirish davri uning butun maktab hayotiga nisbatan ancha qisqa davr, albatta, bu davrning davomligi bolaning maktabga tayyorgarlik holati, oilaning ijtimoiy-iqtisodiy sharoiti, o'qituvchi va maktabning tayyorgarlik darajasi kabi gator omillariga bog'liq bo'ladi.

I-sinf o'quvchilari bilan muomala uslubini o'qituvchi bolalar xulq-atvoridagi o'ziga xos jihatlari, uning o'z tengdoshlari va kattalar bilan o'zaro mulog'ga kirisha olish malakalariga qarab tanlaydi. I-sinf o'quvchilari orasida jamao bilan mulog'ot qilish jarayonida turti darajadagi qiyinchiliklarni his qiladigan o'quvchilar bor: gipermulog'otchan (sergap) bolalar; sinf-dars holatidan qo'rqadigan bolalar; javob berishga uyaladigan, shuning uchun hech narsani bilmaydigan yoki guloq solmayotgan o'quvchi bo'lib ko'rindigan bolalar. Ularning har biriga nisbatan o'qituvchi sabr-toqat va xayrixohlik bilan turti xilda yondashishi kerak bo'ladi.

O'qituvchini I-sinf o'quvchilari bilan avtoritar uslubda ish olib borishiga yo'l qo'yib bo'lmaydi. I-sinf bolasi uchun o'qituvchini unga nisbatan mehribonlik bilan ijobiy munosabata bo'lishi o'ta muhimdir. O'qituvchiniing bolaga munosabati faqat uning aniq muvaffaqiyati evaziga bo'lmashligi kerak. Boshlang'ich ta'lim

qismlariga bog'liq. Emotsiyalar paydo bo'lishi bilan bog'liq ovozdaagi ba'zi o'zgarishlarni yashitish juda qiyin.

Tana ham axborot chiqib ketishiga sabab bo'luvchi, yolg'ondan xabar beruvchi manba bo'lib hisoblanadi. Tana harakatlari ovoz va yuz ifodasi kabi miyaning emotsiyalariga oid sohasi bilan bevosita bog'liq emas, shuning uchun ularni nazorat qilish oson. Inson o'z tanasini sezib, ko'rib turadi. Ammo ko'pgina odamlar bunga ehtiyoj yo'q deb o'ylaydilar va tana harakatlarni nazorat qilmaydilar. Natijada tana harakatlari domiy axborot manbayiga aylanadi.

Kishi yolg'on gapira boshlar ekan, uning tanasi ixtiyorsiz ravishda yolg'oni fosh qiluvchi tegishli harakatlarni bajara boshlaydi. Yolg'on so'zlash jarayonida ong osti yuborgan nerv energiyasi inson aytayotgan gaplarga zid bo'lgan xatti-harakatlar ko'rinishida namoyon bo'ladi. Yolg'ondan darak beruvchi mikrojestlar orasidan quyidagilarni ajratib ko'rsatish mumkin:

Yuz muskullari harakati, qorachiq reaksiyalari, terining qizartishi yoki oqartishi, bir daqiqa oralig'ida kiprik qoqish miqdorining ko'payishi va b.q.lar.⁷

Yolg'oni fosh etish uchun juda ko'p savollarga javob topish lozim. Psixologiyaning mazkur sohasida gator tadqiqotlar olib borgan Pol Ekman 38 ta savoldan tuzilgan anketani taklif etadi. Pol Ekman nima sababdan ayrim kishilar yolg'on so'zlashni osongina eplaydilar-u, ayrimlar bu borada qiyinaladilar, degan savolga javob izlab, yolg'on turlarini analiz qiladi.

Oson aldaydigan kishilar xatoliklarga kam yo'l qo'yadilar va „verifikator“ uchun yolg'oni fosh etish murakkablashadi. Yolg'on so'zlashda qiyinaladigan kishilarni esa fosh etish qiyinchilik tug'dirmaydi. Qiyinchiliklar yolg'on gapirayotgan kishilarning qanday emotsiyalarni his etayotganligi bilan bog'liq. Yashitish lozim bo'lgan emotsiyalar qanchalik kuchli bo'lsa, yolg'on gapirish shunchalik qiyinlashadi.

⁷ Пол Экман. «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 г.

ulg'ayar ekan, ko'pgina odamlarning aynan so'zlarga ko'proq quloq tutishlarini bilib oladi. Kishilar bir narsani yashirmoqchi bo'lsalar, so'zlarga faqat boshqalar unga alohida e'tibor qaratishlari uchungina emas, balki so'zlar uchun, albatta, javob berish lozimligi uchun ham ularni diqqat bilan tanlashadi. Jahl aks etgan yuz ifodasini yoki qo'pol ohangni rad etish, tan olmaslik mumkin. Ayblayotgan kishining o'zini himoyalanihga majbur etuvchi holatga qo'yish oson. «Mening ovozim odatdagiday. Senga shunday eshitilgandir». Zardali so'zlarni esa inkor etish juda qiyin. Xalqimizda bu borada juda ibratli maqol bor: «Aytilgan gap – otilgan o'q».

So'zlarga e'tibor qaratilishining yana bir sababi, ular orqali aldash hammadan ko'ra osonroqdir. Nutqni oldindan afzal tartibda shakllantirish va hatto yozib olish mumkin. So'zlarni xohlagan odam yodlab olishi va qaytarib olishi mumkin. Yuz ifodasini, jest va ohangni esa faqat professional aktyorgina obdon tayyorlab olishga qodirdir.

Suhbatdoshdan doimo «Yuzingga qarab bo'lmaydi, senga nima bo'ldi?» yoki «Menga nimaga bunday qarayapsan» kabi iboralarni ko'p eshitamiz. Shunga ko'ra, yolg'onchilar yuz ifodasiga ham alohida e'tibor qaratishadi. Yuz, birinchi navbatda, emotsiyalarni aks ettiradi. Ovoz bilan birga, u eshituvchiga so'zlovchining tuyg'ulari haqida axborot beradi, lekin bu axborotlar doim ham to'g'ri bo'lavermaydi, chunki yuz ifodasi ham aldanchi bo'lishi mumkin.

Yuz bevosita emotsiyaga javob beruvchi miya sohalari bilan bog'liqdir. Nimadir emotsiya uyg'otsa, yuz mushaklari beixtiyor harakatga keladi. Kishilar ushbu yuz ifodalariga ta'sir etishni o'rganishlari va u yoki bu darajada ularni yashirishga muvaffaq bo'lishlari mumkin. Ammo buning uchun doimiy harakat va tinimsiz mashqlar zarur.

Suhbatdoshini yolg'on so'zlashda gumon qilayotgan kishilarga ovoz va tana holati va harakatlariga ko'proq e'tibor qaratishlari taklif etiladi. Ovoz ham yuz kabi emotsiyalarga javob beruvchi miya

o'quvchini maktabda o'qishi uchun zarur bo'lgan tashkiliy ko'nikma va malakalar bilan qurollantirishni nazarda tutadi.

Bolalar nutqining o'sishida ularning maktabda o'qishi katta rol o'ynaydi. Bola maktabgacha yoshda o'ylamasdan gapiradi, maktabda esa bola gaplashayotgan til o'qitiladigan va o'rganiladigan ilm bo'lib qoladi.

Grammatikani o'qib o'rganish jarayonida bola nutqining fonetik jihati to'g'ri bo'lib boradi, nutqning sintaksis tuzilishi takomillashadi. Maktabda o'qitilayotgan hamma fanlarni o'rganish jarayonida o'quvchi nutqining lug'ati boyiydi, so'zlarning mazmuni chuqurlashadi va kengayadi. Bolalarning yozma nutqni egallashlari ular nutqining o'sishida muhim bosqich bo'ladi. Bola o'z fikrlarini yozma nutqda bayon qilishga harakat qiladi. O'quvchi o'qituvchining topshirig'iga binoan yozma ishlar bajarayotganda o'zining shu ishiga baho berilishini, o'z fikrining qanday til bilan bayon qilinganiga qarab baho berilishini oldindan bilib turadi. O'quvchi maktabda berilgan topshiriqni tayyorlash vaqtida shu topshiriqni o'ziga-o'zi gapirib berishni mashq qilib turishi o'quvchi nutqining o'sishiga katta ta'sir qiladi. Bolalar nutqining o'sishida o'qituvchining nutqi katta rol o'ynaydi, chunki uning nutqi o'quvchilar uchun namunali nutq hisoblanadi. Shuning uchun o'qituvchi o'z nutqini takomillashtirish ustida ishlashi kerak. Maktabda bolalarda, eng avvalo, faol ishlatiladigan so'zlarning miqdori oshadi. Yozma nutqni, o'qish va yozishni o'zlashtirish o'quvchi hayotida hosil qilingan malaka hisoblanadi. Kichik maktab yoshidagi bolalar tovushlarni bir-biriga qo'shish orqali so'z tuzish malakasini egallab olgach, ba'zida matn mazmunini noto'g'ri tushunadilar. Unga o'quvchilarning so'z boyligining kamligi yoki asosiy fikrni ajrata bilmasligi sabab bo'ladi. Shu munosabat bilan o'qituvchi oldida bolalarda lug'at boyligini oshirish va ularni o'qigan narsalari yuzasidan mustaqil reja tuzishga barvaqtroq o'rgatish vazifasi turadi. Yozuv darslarida bola harf va so'zlarni yozishda katta qiyinchilikka duch keladi. Dastlab bola butun e'tiborini yozish texnikasiga va o'tirish qoidasiga rioya qilishga

ahamiyati katta hisoblangan. Psixologiyada bu muammo alohida soha – yolg'on psixologiyasi sohasida o'rganiladi.

Insonlar yolg'oni fosh etuvchi belgilar mavjudligini bilishganda edi, kamroq aldagan bo'lar edilar. Ammo kishining yolg'on gapirayotganligini yaqqol bildiradigan hech qanday yagona jest, yuz ifodasi yoki ixtiyorsiz muskul qisqartishi ma'lum emas. Faqat his etilayotgan emotsiyalarning so'zlariga mos kelmasligi yoki so'zlarning yomon o'ylab topilganligini anglatadigan belgilar mavjud. Ushbu belgilar axborotning chiqib ketishiga imkon yaratadi. Yolg'oni aniqlashni maqsad qilib qo'ygan odam emotsiyalarning qanday qilib nuqqa, ovozga tana va yuzga ta'sir etishi, yolg'onchi yashitirmoqchi bo'lgan tuyg'ularning qanday namoyon bo'layotganligi, kuzatilayotgan emotsiyalarning qalbaki ligini aynan nima fosh etayotganligini bilishi lozim.

Yolg'oni bilib olish oson emas. Muammolardan biri axborotlarning ko'pligidir. Birdaniga juda ko'p axborotni ko'rib chiqishga to'g'ri keladi. Uning manbalari juda ko'p – so'zlar, pauzalar, ovoz ohangi, yuz ifodasi, bosh harakati, jestlar, tana holati, nafas, terlash, yuz qizartishi yoki oqartishi va boshqalar. Bular hammasi vertifikator (aniqlovchi) diqqatiga molik axborotni bitin-ketin yoki birdaniga yetkazishi mumkin. Verifikator ko'rayotgan va eshitayotgan axborotlarning hammasiga bir xilda e'tibor qaratishi zarur emas. Har qanday axborot manbayaiga bir xil darajada suyanish noto'g'ri. Ularning ayrimlari boshqalarga nisbatan ko'proq ma'lumot beradi. Ajablanarlisi shundaki, ko'pgina odamlar, avvalo, eng kam ishonch tug'diradigan manbalar – so'zlar va yuz ifodasiga e'tibor qaratishadi va shu bilan oson xatoga yo'l qo'yishadi.

Yolg'onchilar, o'z xatti-harakatlarining barcha g'irralarini nazorat qilish va yashitishni uddalay olmaydilar. Ular bu narsani juda xohlaganlarida ham eplay olmagan bo'lar edilar. Shuning uchun yolg'onchilar ularning fikricha, boshqalar ko'proq e'tibor qaratadigan xatti-harakatlarini yashitirishadi va qalbaki lashitirishadi. Ular ko'proq so'zlarni obdon tanlashga harakat qilishadi. Inson

qaratadi. Avval bolaning yozma nutqi uning og'zaki nutqi orqali belgilanadi, ya'ni u so'zni qanday talaffuz etsa, shunday yozadi. Bu davrda bola bilan ovoz chiqartib aytish bo'yicha muntazam mashqlar o'tkazish uning imlo qoidalarini muvaffaqiyati o'zlashtirishida katta ahamiyatga ega. Yozma nutqda imo-ishora, ohangdan foydalanilmaydi, bolalarning yozma nutqlari ularning og'zaki nutqiga qaraganda ancha bo'sh bo'ladi. Bolalar nutqi kattalar nutqi ta'sirida o'sadi. Shuning uchun pedagoglar bolalarga kichik maktab yoshidan boshlab og'zaki va yozma nutqni o'stirish bilan birga nutq madaniyatini ham o'rgatib borishlari zarur.

O'smirlar mulog'otining o'ziga xos xususiyatlari: Nasimiz

davomchilarini nafaqat jismonan baqavvat, balki ma'naviy boy, yangi davr talabiga javob beradigan, mulog'ot jarayonida erkin fikr yuritadigan qilib tarbiyalash hozirgi kunning dolzarb muammolaridandir. "Tahim to'g'risida"gi Qonun, "Kadrlar tayyorlash milliy dastur"da shaxsning erkinligi, mustaqil fikrlash qobiliyatini shakllantirish, muomala madaniyatini tarkib topirishga birlamchi e'tibor qaratilgan. Shunday ekan, o'smir va o'spirinlarni mulog'ot jarayonida mustaqil fikrini erkin ifodalash malakalarini va ularning tanqidiy fikrlashini shakllantirish psixolog-pedagoglar oldida turgan dolzarb masalalardan biridir. Zero, XXI asrda yashaydigan har bir insonning tanqidiy fikrlashi uchun, avvalo, mulog'otga o'rgatish zarur. O'smir va o'spirinlarni mulog'otga o'rgatish uchun ularga psixologik, pedagogik adabiyotlarni o'qishga ta'vsiya qilish, mulog'ot jarayonida yoshlar faoliyatini kuzatish, fikrlashini aniqlash va shu jarayonda psixologik o'yinlar, mashqlar, treninglardan foydalanish muhimdir.

Maktabning o'rta va yuqori sinflarda yozma nutq mazmunli, ta'sirli bo'lib, grammatik jihattan tobora to'g'ri, mukammal tuzilib boradi va oqibatda bunday nutq og'zaki nutqning o'sishiga ijobiy ta'sir ko'rsata boshlaydi. Bolalar nutqi bevosita kattalar nutqi ta'sirida o'sadi. Shuning uchun o'qituvchi nutqi o'quvchilar nutqini o'stirishda namuna bo'lib xizmat qilishi kerak.

O'quvchilar tafakkurini o'stirish turli, ularning nutqini o'stirish



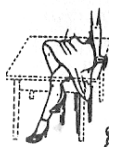
«**Amerikacha pozitsiya**». Sherigingiz e'tiroz bildirishga yoki ochiqcha chaqiruv tashlash istagida. Odatda, bunday shaxslar yetakchi yoki tinchlikka rahna soluvchi kishilardir.



Suhbatni davom ettirishdan bosh tortish, suhbatdoshga va vaziyatga o'ta salbiy munosabat. To'liq darajadagi yopiq holat: oyoqlar chalishtirilgan, qo'llar ko'krakda chalishtirilgan.



Qat'iyatsizlik holati: Oyoq-oyoq ustiga qo'yilgan, qo'llar qulf holatida tizzani tutib turadi. O'ziga ishonchsizligini yashirishga harakat qiladi.



Tovonlarning chalishtirilishi – kuchaytirilgan himoya pozasi. Kamtar va uyatchan ayollarga xos xususiyat.



To'piqlarning chalishtirilishi qo'rquvdan, asabiylikdan, salbiy emotsiyalarni yashirish istagidan dalolat beradi. Odatda, so'roq paytida o'z so'zlari va emotsiyalarini nazorat qilishga harakat qilayotgan kishilar o'zini shu holatda tutadi.

3.5. Muloqotda yolg'on psixologiyasi

Yolg'onni fosh etuvchi belgilar va usullar qadim zamonlardan buyon olimlar va faylasuflar uchun muhim tadqiqot obyekti bo'lib hisoblangan. Ayniqsa, sud jarayonlarida, huquqni muhofaza qilishda faoliyat olib boruvchi kishilar uchun mazkur sohadagi bilimlarning

bo'lmaydi. Og'zaki gapirish, bayon yoki insho yozishda o'quvchilarning reja tuzib olishlariga e'tibor berish kerak. Yozma va og'zaki nutqni o'stirish uchun kitob ustida muntazam ishlash, o'qigan matnlarning tezisini, konspektini tuzish, ma'ruza, referatlar tayyorlash, adabiy kechalar, yozuvchilar bilan uchrashish muhim ahamiyatga ega. Nutq shartli reflekslar paydo bo'lishining umumiy qonunlari asosida o'sadi. Agar kishi biror bir tovushni noto'g'ri talaffuz qilishga o'rganib qolgan bo'lsa, unda bu kamchiliklarni tugatish qiyin bo'ladi. Shuning uchun bolalarda yoshligidanoq ijobiy nutq odatlarini tarbiyalashga ahamiyat berish zarur.

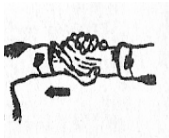
O'smirlar muloqotiga nisbatan o'spirinlar muloqoti ancha tarbiyalangan bo'ladi. Chunki ular muloqot madaniyati, muomala sirlarini egallagan bo'ladilar. Bizning yuksak ma'naviy ehtiyojlarimizdan biri – bu muloqotga bo'lgan ehtiyoj. Muloqotga bo'lgan ehtiyojimiz qondirilmasa, ongimiz ham rivojlanmaydi. Shuning uchun biz doimo muloqotga bo'lgan ehtiyojimizni qondirishimiz lozim. Kimlar bilandir muloqotdan qoniqish hosil qilamiz, ba'zi hollarda esa biz qoniqmaslikni his qilamiz. Katta yoshdagi kishilar rasmiy va norasmiy munosabatlarga kirishadilar. Rasmiy munosabatlar ish, xizmat yuzasidan bo'ladi. Norasmiy muloqot esa ishdan boshqa paytlarda, uyda (oilada), mahallada, ko'cha-ko'ylarda bo'ladi.

Kattalar muloqotida ko'pincha muloqot madaniyati amalga oshiriladi, ya'ni bir-birlarini hurmat qilish, ishonish, anglash kabilar. Ammo ba'zi paytlarda muloqot buzilishi ham mumkin. Chunki kattalar ayrim paytlarda bir-birlarini tushunmasdan xafa qilib qo'yishlari, ko'ngilga og'ir botadigan gaplar aytib yuborishlari, natijada nizolarni keltirib chiqarishlari mumkin. Agar muloqot madaniyati kishilarda yaxshi shakllangan bo'lsa, ular bir-birlarini tushunishlari oson ro'y beradi. Muloqot madaniyati yoshlikdan oilada, ijtimoiy muhit ta'sirida, o'z-o'zini anglash, tarbiyalash oqibatida shakllanishi mumkin. Biz kattalar yoshlarga namuna, ibrat bo'lishimiz bir-birimizga bo'lgan muloqotimizdan kelib chiqadi. **“Oltin so'zlar”**

(azizim, aylanay, o'rgilay, juda ham ajoybsiz, bugun boshqachasiz, ochilib keibsis, kiyimingiz juda yarashibdi kabi) dan kundalik hayotimizda ko'proq foydalanishimiz zarur. Kattalar mulqotiga yoshlar taqrid qilishlari orqali ularda muomala san'ati, madaniyati shakllanib boradi. Ayniqsa, oilada biz bu holatlarga ehtibor berishimiz kerak. Chunki "qush uyasida ko'rganini qiladi" degan naql bejiz emas. Kattalar ham bir-birlariga verbal, noverbal va paralingvistik ta'sir ko'rsatadilar. Biz vaqti kelganda imo-ishora, mimika, pauzalar orqali ham bir-birimizga ta'sir eta olamiz. Bir og'iz so'z bilan ham xursand, yoki xafa qila olamiz. Shuning uchun doimo kattalar bir-birlariga samimiy munosabada bo'lib, ta'sir qilishlari lozim.

Kattalar mulqoti ma'lum bir yoshlarda o'ziga xos bo'ladi. Masalan, kattalar ma'lumotlariga, yoshlariga, jinslariga, kasblariga qarab mulqotda bo'ladilar. Keksalar mulqoti o'ziga xosdir. Ular xuddi kichik bolalardak izzat-talab, injiq, e'tibor talab bo'lib qoladilar. Keksalariga ehtiyotkor bo'lib muomalada bo'lish zarur, chunki ko'ngillari nozik bo'ladi. Ularga ko'ngillarini ko'taradigan so'zlarni ko'proq qo'llash zarur.

Demak, har bir yoshga kiradigan kishilar, shu jumladan, kattalar ham o'ziga xos mulqotga kirishadilar. Mulqot har bir davrga xos holda amalga oshiriladi.



A B O'zi tomonga tortish:

B – yumshoq tabiati va faqat o'z shaxsiy doirasida o'zini yaxshi his qiladigan o'ziga ishonchsiz odam.

3.3. Mulqotda ochiq va yopiq holatlar

Subhatdoshning qanday holatda o'tirishi uning his-tuyg'ulari, sizga va vaziyatga bo'lgan munosabati haqida axborot beradi. Ochiq va samimiy mulqot uchun imkoniyat yaratuvchi holatlar «ochiq holatlar» deb ataladi.

Qo'llar chalishtirilmagan, erkin holatda suyanchiq ustiga qo'yilgan; Agar suyanchiq bo'lmasa, tizzalar ustiga qo'yilgan, gomat tik holatda va bir vaqting o'zida biron bo'sh qo'yilgan. Oyloqlar ham chalishtirilmagan, tabiiy va erkin holatda, to'g'ri qo'yilgan (oyqoni oyoq ustiga qo'yish mumkin, bu narsa yuqori darajadagi erkinlikdan darak beradi).



Subhatdosh ko'zingizga diqqat bilan xotirjam tikiladi. Bosh to'g'riga qaragan (yon tomonga egilmagan, «burnini ko'tarmagan», «qosh ostidan» tikilmagan). Yelkalar erkin holatda tushirilgan.



«Yopiq holatlar» esa kishining o'zini noqulay sezayotganligi, noxush vaziyatdan o'zini himoya qilishga intilishdan darak beradi.

«Oyoqning-oyoqqa chalishtirilishi» oddiy holat:

O'ng oyoq chap oyoq ustiga qo'yilgan. Kishi asabiy, siqiq, o'z zaitfigini yashirishga harakat qiladi. Vaziyatga salbiy munosabada.





A B Itoat etishga tayyorlik:

A B ning ustunligini tan oladi va unga bo'ysunishga tayyor. *A* ning kaftlari yuqoriga qaragan.



A B Hamkorlik, o'zaro hurmat:

Ikkala qo'l kafti vertikal holatda.

Ikkita kuchli shaxs bir-biri bilan salomlashayotganda qo'llarning yetakchilik holatini egallash uchun ramziy kurashi yuz beradi. Kurash natijasida hamkorlikni namoyon etuvchi qo'l siqishi vujudga keladi.

Bu qo'l berib so'rashish jestlari ichida eng maqbuli.



A B «Qo'lqop» usulidagi salomlashish:

Siyosatchilar qo'l siqishi: *A B* ga o'zining to'g'riso'zligi va ishonchga sazovor ekanligini ta'kidlamochi bo'ladi. Agar kishilar birinchi marotaba uchrashayotgan bo'lsalar, *A* ning munosabatida ehtiyotkorlik hamda shubha mavjudligini anglatadi.



A B «O'lik baliq» ko'rinishidagi so'rashish:

A ning qo'l siqishi sovuq va bo'shang, bu uning xarakteri kuchsizligi va passivligidan darak beradi. *A* qo'lni osonlik bilan ustun holatga keltirish mumkin.



A B «Barmoqlar qirsillashi» ko'rinishida salomlashish:

B agressivligini va yon bermasligini namoyish etadi.



A B Masofani saqlash:

B ning qo'li uzatilgan holatda, o'z shaxsiy doirasiga kiritmaslik maqsadida *A* ni masofada ushlab harakat qiladi. Bu holat *B* ning agressivligini xarakterlaydi.

II-BOB.

MUOMALA VA FAOLIYAT

2.1. Muomala psixologiya kategoriyalaridan biri sifatida

Muomala – bu birgalikdagi faoliyat ehtiyojidan kelib chiqadigan odamlar orasidagi aloqalar rivojlanishining ko'p qitrali jarayonidir [113].

Hozirgi davrda shaxslararo muomalaning kishilar turmush tarzining zaruriy sharti ekanligini isbotlashning hojati yo'q. Chunki shaxslararo muomalasiz insonda nafaqat biror-bir psixik funksiya yoki psixik jarayonning, balki shaxsning butun psixik xususiyatlarining to'laqonli shakllanishi mumkin bo'lmagan bo'lardi.

Muomala psixologiya fanining asosiy kategoriyalaridan biri hisoblanib, u o'z ichiga shaxslararo munosabatlarning eng muhim mexanizmlarini gamrab oladi. Muomala kategoriyasi keng ma'noda tushunilganda, hamkorlik faoliyatining jumla ichki aloqasini mujassamlashtiradi va o'zaro ta'sirlar, o'zaro munosabatlarni aks ettiradi.

Muhim kategoriyalardan yana biri mulqot psixologiyasidir. Ayan «Men – Sen», «Men – Biz», «Biz – Ular» formulalari asosida kechadigan mulqot jarayonida shaxsning xususiyatlari, holati va xarakterini namoyon bo'ladi. Samarali, ishan mulqotni yuqori darajada ta'minlash uchun kishilar chuqur psixologik bilimlarga asoslangan zamonaviy muomala texnologiyalaridan foydalanishni o'zlashtirishlari lozimdir.

Mulqot jarayonida sheriklar orasida, masalan, o'zaro munosabatga kiritshuvchi tomonlardan birining shaxsiy mavqega nisbatan hurmatsiz munosabat tufayli turli qarama-qarshiliklar va hatto jiddiy ziddiyatlar kelib chiqishi mumkin. Yoki u yoki bu axborotni uzaatish jarayonida so'zdan ehtiyotsizlik, no'noqlik bilan foydalanish oqibatida axborotlarda muhim darajadagi yo'qotishlarga yo'l qo'yilishi xizmat vazifalarini bajarishda jiddiy xatoliklarning kelib chiqishiga sabab bo'ladi. Yuqoridagi holatlar paydo bo'lmashligi uchun maxsus mulqot texnologiyalaridan foydalanishni o'rganish talab etiladi.

3.4. Qo'l berib so'rashish uslubini va xakteri

Muomala jarayonida o'zaro salomlashish mulqotning eng muhim komponentlaridan biridir. Qo'l berib so'rashish avvalda dushmanlik istagining yo'qligini namoyish etishni bildirgan bo'lsa, keyinchalik kishilik jamiyati uchun etiketga aylanadi. Suhbatdoshning qo'l berib salomlashish uslubini uning xakteri va emotsional holati haqida axborot beradi.

Bundan tashqari, noverbal xatti-harakatlar milliy va madaniy asosga ega. Har bir millat, mamlakat kishilari o'z madaniy, milliy xususiyatlariga mos ravishda yurish-turish, turli imo-ishoralar, tana harakatlari mimikalardan iborat bo'lgan noverbal xatti-harakatlar tizimiga ega. Birgina keng tarqalgan qo'l berib so'rashish jestini har xil millat vakillari turli xilda qabul qilishadi. Masalan, Rossiyada guruhdagi bita odam bilan alohida qo'l berib so'rashish mumkin bo'lsa, Bolgariyada butun guruh bilan so'rashib chiqishga to'g'ri keladi. Fransiya va Italiyada uzatilgan qo'lningizni albatta sig'ishadi, Angliyada esa cho'zilgan qo'lningiz havoda muallaq qolib ketishi mumkin. Afrika va Yaqin Sharq xalqlarida suhbatdoshga tegib gaplashish mulqotning zarur sharti bo'lib hisoblanadi, yapon madaniyati muomalada bevosita yaqin aloqa (kontakt) ni maqbul ko'rmaydi. Shuni e'tiborga olish lozimki, har qanday mamlakatda shoshqalochlik bilan qo'l uzatish ma'qullanmaydi.

Qo'l berib salomlashish 3 turdagi his-tuyg'ulardan birini: ustunlikka intilish, itoat etishga yoki hamkorlik munosabatlari ta'yoriqlikni aks ettiradi.

Ustunlikka intilish:

A B A B A B ustidan ustunligini namoyish etadi, uning katti pastga qaragan. **A B** ni boshqarishga harakat qiladi, shuning uchun u bilan ehtiyot bo'lib muomala qilish lozim.





Iyakni silash

Qaror qabul qilish jarayoni. Agar oldingi baholash (*zerikish, qiziqish, tanqidiy baho*) jestlaridan so'ng o'z fikr-mulohazasini bayon etish so'ralsa, iyakni silash jesti paydo bo'ladi. Bu holatda odamga xalaqit bermagan va shoshiltirmagan ma'qul.

Avtoritarlik, agressivlik



O'z hukmini, o'z xulq-atvor qoidalarini o'tkazishga intilish. O'ng qo'l xuddi zarba berish holatidagidek musht bo'lib tugilgan va ko'tarilgan. Ko'pincha do'q va ovozni balandlatish bilan birgalikda kechadi.

Tamaki tutunini yuqoriga puflash



Agar kishi tamaki tutunini yuqoriga qarab yo'naltirsa, bu narsa uning o'z-o'ziga ishonishi, kimdandir ustunligini his qilayotganligi, vaziyatni ijobiy baholayotganligi kabi ijobiy his-tuyg'ularni his etayotganligidan darak beradi.

Tamaki tutunini pastga puflash



Tutunning pastga qarab yo'naltirilishi, mazkur kishining salbiy emotsiyalarni his qilayotganligidan, vaziyatni negativ baholayotganligidan, sizdan biror-bir noxush narsada shubhalanayotgan yoki o'zining qaysidir fikrini, maqsadini yashirishga harakat qilayotganligidan darak beradi. Agar kishi tamaki tutunini pastga qarab og'iz chetidan chiqarayotgan bo'lsa, bu uning vaziyatga o'ta salbiy munosabatda ekanligi va uning sir boy bermaydigan kishi ekanligini bildiradi.

Muloqot psixologiyasida qo'llaniladigan kategoriyalardan yana biri mehnat guruhi psixologiyasidir.

Bugungi kunda kooperatsiyalarsiz, ya'ni bir necha yoki ko'plab kishilarning xatti-harakatlarini umumlashtirmasdan, uyushtirmasdan turib, ishchan faollik haqida gapirish mumkin emas. O'z navbatida, samarali kooperatsiya mehnat jarayoni qatnashchilarining barchasi uchun umumiy bo'lgan xatti-harakat va xulq-atvor qoidalarini qabul qilinishini taqozo etadi. Shuning uchun har qanday guruhning shakllanishi jarayonida guruhiy maqsadlar, ehtiyojlar, manfaatlar, guruhiy normalar, guruhiy ong, axloqiy psixologik hodisalarga ehtiyoj tug'iladi.

Insoniy faollikning ajralmas sifatlaridan yana biri uyushganlik va tartiblilikdir. Faollikni tartibga soluvchi axloqiy qoidalar va me'yorlar inson hayotini, uning farovonligini saqlash va ta'minlashga yo'naltirilgan.

Axloqiy – etik meh'orlar inson faolligining barcha shakllarini qamrab oladi, ular universaldir, ammo har bir sohada ushbu yozilmagan qonunlar o'ziga xos xususiyat kasb etadi. Bunday qoidalar to'plami odatda **professional etika** deb ataladi. Azaldan tibbiyot xodimlari, o'qituvchilar va boshqa kasb egalari uchun axloqiy qoidalar to'plami mavjud.

Professional etikaning muhim shakllaridan birini muloqot etikasi tashkil etadi, chunki, uning zamiridagi bosh omil inson omilidir.

Shaxslararo munosabatlardagi egoizm nafaqat munosabatlarga ziyon yetkazadi, balki ularni butunlay izdan chiqaradi. Shuning uchun munosabatlarni doimiy ichki nazorat mexanizmi vositasida axloqiy – etik me'yorlar asosida qurish muhimdir. Ishchan muloqot etikasi oxir-oqibatda o'zaro hamkorlikka sharoit yaratuvchi sheriklarning axloqiy qoidalar va me'yorlarga mos xatti-harakatlariga asoslanishi kerak.

Bu qoida va me'yorlarning ma'no mohiyati – o'zaro ishonchni mustahkamlash, o'z harakat va maqsadlaridan muloqotdagi sherikni doimiy xabardor qilish, muloqotdagi sherikni aldash hamda chalg'itishga umuman yo'l qo'ymaslikdan iboratdir [117].

Kishilarning ijtimoiy munosabatlari va ularning shaxslararo munosabatlari, ushbu munosabalar tizimida mulogotning o'ri, mulogot strukturasi tahlili, uning kommunikativ, interaktiv va perseptiv tomonlari muammolarining chuqur tahlili G.M. Andreyevaning ishlari da ochib beriladi [33, 34].

Muomala va o'zaro hamkorlik faoliyatining bir-biri bilan bog'liqligi bo'yicha fundamental ijtimoiy-psixologik tadqiqotlar MDU bilan chex psixologlari hamkorligida amalga oshirilgan.

Muomala va faoliyat o'zaro bog'liqligi tadqiqotining mantiqini bayon qilish ekanlar, G.M. Andreyeva va Ya. Yanoushek shuni ta'kidlaydilar, barcha bog'liqlik asosiy diqqat muomalaning o'zaro hamkorlik faoliyati bilan determinatsiyasi qonuniyatlarini aniqlashga qaratildi, ya'ni muomalaning o'zaro hamkorlikning bir qator xarakteristikalarini shartlanganligi isbotlandi. Mazkur tadqiqotlar daryoq muomalaning barcha xarakteristikalarini ham o'zaro hamkorlik rivojlanishi darajasi va mazmuni bilan bog'liq emasligi ma'lum bo'ldi. Bundan tashqari, o'zaro hamkorlikdagi faoliyat rivojlanishida muhim rol o'ynay boshlaydi. Shuning uchun keyingi vositasida tug'ilgan muomala ko'pincha mazkur faoliyat aniqlashda muomala qanday qilib, qay darajada, qaysi shakllarda va bog'liqlik elementlari orqali o'zaro faoliyat rivojiga va uning takomillashtiruviga ta'sir etishiga asosiy e'tibor qaratildi. G.M. Andreyeva i Ya. Yanoushek muomalaning o'zaro hamkorlikka ta'siri tadqiqotining bir qator yo'nalishlarini belgilab berishadi.

Birinchi yo'nalish muomalaning kommunikativ, interaktiv va perseptiv jarayonlarining hamkorlikdagi faoliyatga va insonlar orasidagi munosabatlarga ta'sirini tadqiq etish.

Muomalaning o'zaro faoliyatga ta'siri tahlilining boshqa bir yo'nalishi muomalaning kommunikativ, interaktiv va perseptiv jarayonlarining o'zaro hamkorlik subyekti sifatidagi guruh va jamoa rivojlanishi darajasiga ta'sirini aniqlashdan iboratdir. Shunga ko'ra, tadqiqotning mazkur yo'nalishi A.V. Petrovskiyning guruhdagi

Tana holati va yuz ifodasi

Agressiya
Ko'zoynak usidan qarash kechayotgan hodisalar ga tanqidiy munosabatni anglatadi, subbatdoshni himoyalashga va o'z-o'zini oqlashga majbur etadi.



Ko'zoynak tutqichini tishlash
Vaqtini cho'zishga intilish. Tinchlantiruvchi jest. Kashandalar bu maqsadda sigaretadan foydalanishadi, bolalar barmog'ini so'ra boshlaydi.



Fikrlash
Chuqur mulohaza, o'z fikr va tuyg'ulariga g'arq bo'lish. So'nggi qarorni qabul qilish arafasi.



Zerikish
Eshituvchi uxlab qolmaslik uchun boshini qo'li bilan ushlab turadi. Boshning kaftiga butunlay suyanib olishi qiziqishning umuman yo'qligidan dalolat beradi. Ko'pincha buning ustiga barmog' uchlari bilan stolni taqillatish yoki oyog'larni qimirlatish, sabrsizlik, boshqa eshitishni xohlamaslikni namoyish etadi.
Barmog'lar yaram bukilgan holda qo'lning chekkaga yengil qo'yilishi (bosh qo'lga suyanmasligi lozim) haqiqiy qiziqish paydo bo'lganligidan dalolat beradi.



Tanqidiy baho
Eshituvchi tomondan ko'rsatkich barmog'ning vertikal holatda chekkaga qo'yilishi, shu bilan birga bosh barmog'iyakni tutil turishi uning so'zlayotgan kishiga yoki umuman ushbu vaziyatga tanqidiy munosabatini bildiradi.



Bosh va ko'rsatkich barmoqlar bir-biriga tekkizilgan holat



Aniqlik, tartib va mantiqiylik tarafdori. Nasihatgo'ylik va murabbiylik jesti. «Okey» jesti bilan adashtirmaslik lozim.

Kaftlar tepaga qaragan, barmoqlar yarim bukilgan



O'ziga tortuvchi yetakchilik, hukmronlik. Vaziyatni boshqarish va ustunlikka intilish.

Ikkala qo'l barmoqlarining bir-biriga chalishtirilgan holat



Yuz oldida qo'llarning chalishtirilishi oqlanmagan umidlar va o'z salbiy munosabatini yashirishga harakat qilinayotganligidan dalolat beradi.

Ikkala qo'l barmoqlarining stol ustida yoki o'tirgan odam uchun tizzada chalishtirilishi



Hatto odam jilmayayotgan yoki quvnoq ovozda so'zlayotgan bo'lsa-da, ushbu holat hafsalaning pir bo'lganligi va jahlni yashirishga harakat qilayotganligidan darak beradi.

«Piramida» jesti



O'z-o'ziga ishonch «Men hammasini bilaman» degan ma'noni bildiradi, o'z qo'l ostidagilar bilan gaplashayotgan rahbar yoki boshqalarga yo'l-yo'riq ko'rsatayotgan kishilarga xos harakat.

shaxslararo munosabatlarning faoliyat bilan shartlanganligi konsepsiyasi va g'oyasi bilan bog'liqligi ta'kidlanadi.

Uchinchi yo'nalish o'zaro faoliyat va muomala tizimida shaxsni o'rganishga qaratiladi, shu o'rinda o'zaro hamkorlikdagi faoliyat sharoitida shaxsning shakllanishi va undagi o'zgarishlar tadqiqi shaxs kategoriyasini ilmiy tushunishda asosiy kalit vazifasini o'tashi ta'kidlanadi [34, B. 7-19].

G.M. Andreyevaning fikriga ko'ra, muomalaning eng muhim birligi muloqot sanalib, motivatsiyada motiv qanchalik ahamiyat kasb etsa, u ham muomalada xuddi shunday muhim rol o'ynaydi. Muomala hamkorlik faoliyatining ehtiyojidan vujudga keluvchi, shaxslararo muloqot rivojining ko'p qirrali jarayonidir.

Har qanday axborot faqat belgilar, aniqrog'i belgilar tizimlari orqali berilishi mumkin. Kommunikativ jarayonda foydalaniladigan bir qancha belgilar tizimi mavjud bo'lib, ularga mos tarzda muloqot jarayonida foydalaniladigan vositalarni tasniflash mumkin.

Belgilar tizimi sifatida nutqdan foydalanadigan nutqiy va turli nutqsiz belgilar tizimidan foydalanadigan nutqsiz muloqot vositalari farqlanadi.

O'zini oqlamagan umidlar va o'z-o'zini

nazorat holati:

Qo'l go'yo, o'zini noto'g'ri harakatlardan tutib qolish maqsadida boshqa qo'l bilagidan yoki yuqoriroqdan qattiq ushlab turadi. Qo'l qanchalik yuqoridan ushlagan bo'lsa, kishining asabi shunchalik tarang bo'ladi.

Hujumga tayyorlik:

Musht bo'lib tugilgan barmoqlar va chalishtirilgan qo'llar dushmanlarча munosabatni bildiradi. Odatda bu holat tishlarning bir-biriga jipslashishi va yuzning gizarishi bilan birga kechadi. Bu jestedan so'ng kishi odatda so'z bilan yoki jismoniy hamla qilishi kuzatiladi.



Qo'l kattilari bilan bog'liq belgilar

Ochiq kaftlar

Qo'l jestlari orasida eng maqbuli. Ochiqlik haqoniylik, suhbatdoshni tan olish va unga ishonch belgisidir.



Kaftlar o'z-i tomonga qaratilgan

Yanada yaqin, chin ko'ngildan bir-birini tushunishga asoslangan mulqotga taklif. Yurakdan chiqayotgan so'zlar.



Kestin aylantiruvchi qo'llar

Suhbatdosh uni to'g'ri tushunishlarini istagan holda faol qo'l harakatlarni amalga oshiriladi, o'z fikrlarini yetarli darajada ochiq-oydin bayon etishga harakat qiladi.



2.2. Mulqotda ta'sir etish usullari

Mulqot, shuningdek, individuallarning bir-birlariga kommunikativ ta'sirining muayyan usullarini ham o'z ichiga oladi. Ta'sir etish usullarining quyidagi turlari farqlanadi:

Ergashtirish – ta'sir ko'rsatishning kishilar ommasini muayyan tarzda, ayniqsa, ommaviy tartibsizliklar, diniy jazavalar, ommaviy psixozlar bilan bog'liq ravishda birlashtiruvchi maxsus usuli.

Eng umumiy tarzda ergashtirishni individualning ongiz, ixtiyorsiz ravishda muayyan ruhiiy holatlarга tushishga moyilligi sifatida ta'riflash mumkin. U muayyan hissiy holatning bironvaga o'tkazilishida namoyon bo'ladi. Ushbu hissiy holat odamlar ommasida yuzaga kelganligi bois, mulqotga kirishuvchi kishilar hissiy ta'sirining o'zaro ko'p marra kuchayishi mexanizmi amal qiladi.

Inontirish (vnushenie) – biron narsa isbotsiz tasdiqlanadigan yoki inkor etiladigan xabarlarini tanqidiy qarashsiz qabul qilishga qaratilgan kommunikativ ta'sir ko'rsatish usuli. Ushbu psixologik hodisa haqidagi bilimlar rivojlanishning hozirgi darajasida «inontirish mantiqiy isbotlashsiz shakllangan ishonchga tayanadi va individualdan individualga, jamoadan shaxsga va aksincha beriladi yoki, aniqrog aytganda, avtomatik tarqaladi», degan qoidaga asoslanadi [45, B.42].

Inson inontirish ta'siriga ixtiyorsiz tushib, uning ta'sirida o'zi anglamagan holda harakat qila boshlaydi.

E'tiqod mavjud qarashlar, mayllar, nuqtayi nazarlar, munosabat va baholarni o'zgartirish maqsadida u yoki bu qoida, qarash, qilmishning to'g'rihigini yoki ularga yo'l qo'yib bo'lmashigini mulqot, tushuntirish va isbotlash orqali odamlarning ongi, his-tuyg'ulari va irodasiga ta'sir ko'rsatishdir. E'tiqod kommunikativ ta'sir ko'rsatishning eng universal usuli hisoblanadi. E'tiqod mexanizmi inson aqliy faoliyatini jadalashtirishga, uning maqsadga erishish yo'llari va vositalarini ongli ravishda tamlashga asoslangan. Kimidir nimagadir ishonitirish – ishonitirayotgan shaxs mantiqiy mulohazalar va xulosa chiqarishlar natijasida muayyan nuqtai nazarga

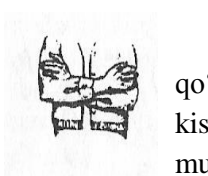


Qo'llar chalishtirilishining yashirin ko'rinishi: o'z qo'lidan tutib turish. Bu holat atrofdagilar bilan ko'rinmas to'siq o'rnatadigan yarim himoya holati.



Amalga oshmagan umidlar vaziyatga negativ munosabat:

Mazkur jest kishiga o'z xotirjamligini saqlab turishga imkon beradi. Ota-onalar salbiy noxush va xavfli holatlarda bolalarning qo'lidan xuddi shunday ushlab olishadi.



Kishi qat'iy pozitsiyani egallagan:

Nafaqat qo'llar chalishtirilgan, balki barmoqlar qo'l yuqorisidan mahkam tutib turibdi. Ushbu holat kishining vaziyatga bo'lgan negativ, tushkun munosabatini aks ettiradi.



Kishining o'ziga ishonchi yo'q va chalishtirilgan qo'llar to'sig'i bilan o'zini himoya qiladi.

U o'zini siqilgan holatda sezadi, muloqotga va o'zaro tushunishga intilmaydi. Balki suhbatdosh unga yoqmaydi yoki uni xafa qilgan.



Yashirin asabiylik:

Qo'llar chalishtirilishining yashirin ko'rinishi ko'proq ommaviy nutq so'zlash chog'ida ko'pchilikning diqqat-e'tiborida bo'lgan kishilar tomonidan qo'llaniladi. Kishi xavfsizlikni his qilish maqsadida sumkasi, soati yoki to'g'nog'ichiga tegish orqali himoya to'sig'i hosil qilishi mumkin.

qo'shiladigan va uni himoya qilishga tayyor holatga erishishni bildiradi.

Taqlid qilish, deb ongli va ongsiz ravishda namunadan nusxa olishga aytiladi. U guruh, jamoani tashkil etuvchi odamlarning xatti-harakatiga xos bir xil usullarni ishlab chiqish imkonini beradi.

Shaxslararo idrok etishning effektlaridan biri – boshqa shaxs haqidagi umumiy tasavvurning uning shaxsiga xos xususiy xislatlarni idrok etish va baholash ta'sirida namoyon bo'ladigan «oreol effekti» dir. Agar umumiy tasavvur yaxshi bo'lsa, uning ijobiy xislatlari ortiqcha baholanadi, salbiy xislatlari esa sezilmaydi va aksincha. Boshqa effekt – «izchillik effekti» bo'lib, u ma'lumotlar ziddiyatli bo'lgan taqdirda inson qiyofasini va u to'g'risidagi tasavvurni shakllantirishga birinchi navbatda kelib tushgan ma'lumotlar eng ko'p ta'sir etishida namoyon bo'ladi. Agar bu tanish odamga daxldor bo'lsa, aksincha, eng oxirgilari ko'p ta'sir ko'rsatadi.

«Stereotiplashtirish (qoliplashtirish) effekti» idrok etilayotgan kishini muayyan ijtimoiy guruhga xos xislatlar unga ham xos deb qarashda namoyon bo'ladi. Har birimizda muayyan ijtimoiy stereotiplar – o'qituvchi, harbiy kishi, jinoyatchi kabi guruhlarining stereotiplari mavjud. Muayyan guruhning vakiliga duch kelganda, biz oldindan unga ushbu guruh vakillari bo'lgan kishilarga xos muayyan xislatlarni unga ham xos deb qabul qilamiz. Ko'pincha bunday stereotipdan xalos bo'lish juda qiyin bo'ladi [82].

Ijtimoiy idrok etish effektlari ijtimoiy mayl bilan chambarchas bog'liq, uning paydo bo'lishiga olib keladi. Ijtimoiy maylning o'zi insonning boshqa odamni idrok etishga ruhan tayyor bo'lishi sifatida ta'riflanishi mumkin. Notanish kishi haqida taassurotning shakllanishida maylning ahamiyati ayniqsa katta A.A. Bodalevning ushbu holda ijtimoiy maylning ahamiyatini ochib bergan eksperimentlari yaxshi ma'lum.

Eksperimentlardan birida ikki guruh odamlarga aynan bir kishining surati ko'rsatilgan. Ammo suratni ko'rsatishdan avval birinchi guruhga suratdagi kishining ashaddiy jinoyatchi ekanligi,

ikkinchi guruhga esa bu shaxsning katta olim ekanligi aytilgan. Shundan so'ng har bir guruhga fotosuratdagi kishini og'zaki portretini tasvirlab berish so'ralgan. Birinchi guruh uni quyidagicha ta'riflagan: «chuqur ko'zlarini yashirin yovuzligidan darak beradi, bo'rtib chiqqan engagi – jinoyatni «oxiriga yetkazishga» qaror qilganidan darak beradi» va hokazo. Tegishliicha, ikkinchi guruhda aynan o'sha chuqur joylashgan ko'zlar tafakkurining teranligidan, bo'rtib chiqqan engak esa quyinchiliklarni yengishdagi iroda kuchidan darak beradi deb, baholangan [51].

Nutq – bu verbal kommunikatsiyadir. Verbal kommunikatsiyada inson nutqi belgilar tizimi sifatida qo'llaniladi. Nutq inson tomonidan qo'llaniladigan tovush signallari yoki yozma belgilaridan iborat bo'lib, ular orqali mulqotdan olingan ma'lumot qayta ishlanadi, saqlanadi va uzatiladi. Bu jarayon til orqali amalga oshiriladi. Til so'z belgilar tizimi bo'lib, u mulqot jarayonida psixik faoliyat mahsuli bo'lib yuzaga keladi.

Ma'lumki, nutqning o'ziga xos tashqi, ichki, og'zaki va yozma turlari mavjuddir. Og'zaki nutq o'z navbatida dialog, monolog va pollog tarzida amalga oshirishi mumkin.

Monologik nutq shaxsning qarashlari, fikrlari va bilimlari haqida batartil axborot beruvchi nutq turidir. Monologik nutq ko'pincha oldindan tayyorlanadi, aniq tizimga va mazmunga ega bo'ladi.

Yerati so'z boyligiga ega bo'lmagan kishi o'z fikrlarini muassal va mantiqli bayon etishga qiynaladi. Xalqimizda shunday ibratli ibora bor: «Inson aql-u farosati uning nutqining aniqligida namoyon bo'ladi».

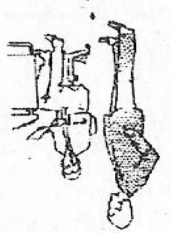
Nutq kasbiy mulqotning muhim vositasidir. Til nutq va tafakkur kishilar faoliyatida ularning o'zaro mulqoti jarayoni bilan uzviy bog'liqdir.

3.2. Tana holatlari

Ochig kafilarning suhbatdoshga ko'rsatishi
 ochig holatdagi kishi.
 Bunday holat kishining to'g'riso'zligi, samimiyligini yaqqol namoyish etadi.



Hujumga o'tish holati: go'llar cho'ntakda, bosh barmoqlar tashqariga chiqarilgan. Barmoqlarning namoyishkorona tashqariga chiqarilishi mazkur kishining o'zini suhbatdoshdan ustun sezayotganligidan dalolat beradi. O'z qo'l ostidagi xodimlar bilan suhbatlashayotgan rahbarlarga xos.



Liderlik sifatlarini yashirayotgan kishi:
 Qo'llar orqada, bosh barmoq tashqariga chiqarilgan. Kuchli va hatto agressiv kishilar ko'pincha shu holatni egallaydilar.



Hujumkor holat: go'llar cho'ntakda bosh barmoqlar tashqariga chiqarilgan.



O'z-o'ziga ishonch va ustunlik holati: yuqori darajadagi boshliqlar va rahbarlar uchun xarakterlidir.



Himoya holati: Qo'llar va oyoqlar chalishitirilgan. Notanish muhitga va begona odamlar orasiga tushib qolgan, o'ziga ishonchsiz kishi holati. Ko'pincha bu holatda kishi barcha tugmalari gadalgan, boshqalardan uzogroq masofada turishga harakat qiladi.



odam shunday holatni egallasa, uning gaplarining to'g'riligiga, chin ko'ngildan chiqayotganligiga shubha bilan qarashga asos bo'lishi mumkin.

• **Qo'llar orqada chalishtirilgan** – ongsiz ravishda o'z qo'rqmasligini namoyish etish maqsadida qorinni hamda ko'krakni oldinga chiqarishga imkon yaratuvchi o'z-o'ziga ishonch va ustunlik ishorasi. Stress vaziyatida xuddi shunday holatni egallash orqali birmuncha yengil tortish, erkinlik va o'z-o'ziga ishonchni his qilish mumkin. Tutib turgan qo'l ikkinchi qo'lning qanchalik yuqorisidan ushlagan bo'lsa, kishining shunchalik ko'proq jahli chiqayotgan bo'ladi. Bu holatda kishi o'zini nazorat qiladi va barcha haqiqatni aytayotganligiga ishonish qiyin.

Shartli ravishda barcha holat va jestlarni **yopiq** (oyoqlar va qo'llar chalishtirilgan), o'zini himoya qilish, nosamimiylik, yomon niyatni anglatuvchi hamda o'z-o'ziga ishonch, xotirjamlik, muloqotga moyillik va hamfikrlilikni bildiruvchi **ochiq** holat va jestlarga ajratish mumkin.⁶

⁶ Mazkur bo'limdagi rasm va materiallar «Personalni boshqaruv» (Moskva - 1996-1997) jurnali ilovasidan olindi.

2.3. Kasbiy faoliyatda kommunikativ kompetentlik muammolari

«Kompetensiya» atamasi (com'etentia) yunoncha so'z bo'lib, qismlar muvozanati, tenglik yoki simmetriklik ma'nolarini bildiradi. Etimologiyaga ko'ra, kompetentlikning asosiy belgisi – «mos kelmoq», «mos tushmoq»dir.

Ijtimoiy-psixologik kompetensiya psixodiagnostikasi uning quyidagi omillarini baholashni talab etadi: intellektual imkoniyatlar, kommunikativ qobiliyatlar, irodaviy xususiyatlar, munosabatlar tizimi, shaxs yo'nalganligi, motivatsiya omillari.

Ijtimoiy-psixologik kompetensiya ma'lum turdagi faoliyat subyekti xarakteristikasi bo'lib, uning mazmuni bevosita mazkur faoliyatning maqsadi va tuzilishidan, uning o'ziga xos talablaridan kelib chiqadi. Ijtimoiy-psixologik kompetensiyaning turli komponentlari kasbiy faoliyatning turli sohalarida muvaffaqiyatlilikni va muvaffaqiyatsizlikni hamda faoliyat subyektining mazkur faoliyatga, faoliyat predmetiga mosligini belgilab beradi [125].

Kasbiy kommunikativ kompetentlik quyidagi shaxs sifatlarini o'z ichiga oladi:

– turli muloqot qatnashchilari bilan emotsional aloqalar o'rnatish qobiliyati, ular bilan zaruriy chegarada ishonchli munosabatlarni o'rnatish va uni ta'minlash;

– suhbatdoshning ichki dunyosini, uning psixologik o'ziga xos tomonlarini, ehtiyojlari, xatti-harakat motivlari, psixik holatlarini seza olish va tushunish qobiliyati;

– insonlarga nisbatan xushmuomala va do'stona munosabat, dialog qatnashchisini eshitish qobiliyati, suhbatdosh kechinmalariga emotsional munosabat bildirish qobiliyati;

– muloqotning verbal va noverbal vositalaridan foydalanish malaka va ko'nikmalarini egallash;

– ziddiyatli vaziyatlarda kommunikativ xatti-harakat strategiyalaridan samarali foydalana olish, sharotidan kelib chiqqan holda muomala shaklini o'zgartira olish malakasi;

– hamkorlik, kompromiss va kelishuvlariga qobiliyatlik;
– ekstremal vaziyatlarda o'z emotsiyalari, kayfiyatini nazorat qila olish qobiliyatining rivojlanganligi;

– o'ziga bo'lgan bahoning adekvatligi;

– yumorni tushunish qobiliyati.

Kommunikativ jarayonlar samaradorligini pasaytiruvchi sifalar:

siqqlik (autizm), o'z kechimmalariga va muammolariga yuqori darajada e'tibor qaratish (intoverlik); maamanlik, dimog'dorlik, janjalkashlik, jizakilik, agressivlik; emosional beqarorlik, impulsivlik; mulqotning verbal va nonverbal vositalarini egallash darajasining pastligi [89, 119, 140].

Odamlarni o'ziga moyil qilish, ularning ishonchini qozonish qobiliyati ishonchli munosabalar o'rnatishga, undan operativ ahamiyatli ma'lumotlarni olishga imkon beradi. Mulqot sohasida ishlovchi mutaxassislar muomala jarayoni samaradorligini oshirishga imkon beradigan eng muhim xislatlardan biri boshqa odamlarni tinglay olishdir, deb hisoblaydilar. Siz hamsuhbatningizni diqqat bilan tinglaganligingizda bu bilan o'zingizning u aytayotgan gaplarga qiziqishingizni namoyish etasiz, unga nisbatan hurmatingizni namoyon etasiz. Bu esa psixologik aloqa o'rnatishni yengillashtirishga yordam beradi.

Psixologik aloqa o'rnatish mulqotning kerakli yo'nalishida rivojlanishini va belgilangan maqsadga erishilishini ta'minlovchi sharotlarni yaratishga qaratilgan, maqsadga yo'naltirilgan, rejalashtiriladigan faoliyatdir. Psixologik aloqa o'rnatishda mulqot rivojlanishi umumiy jarayonning bir qismini qamrab oluvchi bir nechta bosqichlarni ajratib ko'rsatish mumkin. Bularga quyidagilar kiradi:

– mulqotni oldindan rejalashtirish;

– aloqa o'rnatishni osonlashtiruvchi tashqi sharotlarni yaratish;

Xatti-harakat va holatlar tili

Inson haqida uning o'zi aytayotganidan ko'ra ko'proq ma'lumot olish, insonni kitob singari o'qish – uning fikrlari, his-tuyg'ulari, xarakter xususiyatlari haqida so'zlaridan ko'ra ko'proq ma'lumot beradigan xatti-harakatlar tili tushunish demakdir. Odatda, inson o'z holati, jestlari, yuz ifodasi, ovoz ohangini nazorat qilmaydi. Odamning asosiy diqqati uni tushunishlari va o'z maqsadiga yetish uchun nimalar deysishga qaratiladi. Shuning uchun so'zlar gohida biror-bir fikr yoki tuyg'uni bayon etish o'rninga uni yashirishga xizmat qiladi. Odam haqida ma'lumot olish uchun uning so'zlariga to'g'ri baho bera olishning o'zi kifoya qilmay, balki xatti-harakatlar tili tushuna bilish katta ahamiyat kasb etadi.⁵

Quyida biz mulqot chog'ida ishlatiladigan ayrim harakat va holatlar ma'nosi haqida fikr yuritamiz:

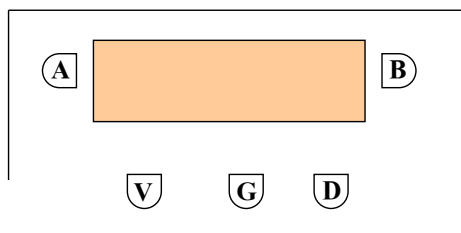
• **Qo'llar tana bo'ylab pastga tushirilgan** – har qanday sharotida xotirjam va aql bilan harakat qila oladigan, o'ziga ishongan kishi. Uning so'zlari hamda xatti-harakatlari chuqur o'ylangan va mantiqli. Bu holatdagi odam ochiq va boshqalar kutganidek o'zini tabiiy tutadi.

• **Qo'llar cho'ntakda yoki belda** – agressiv va hujumga o'tishga shay bo'lgan kishi. Agar sizning tanishlaringizdan birortasi ko'pincha shunday holatni egallasa, bu uning avtoritarligi boshqalarga ta'sir va hukm o'tkazishga intilishidan darak beradi.

• **Qo'llar ko'krakda chalishtirilgan** – o'ziga ishonchsizligini yashirishga harakat qilayotgan kishi. Chalishtirilgan qo'llar himoya reaksiyasi bo'lib, mulqotda, o'zaro bir-birini tushunishda to'siq mavjudligini namoyish etadi. Agar tinglovchi shunday holatni egallasa, bu uning sizning fikringizga qo'shimlayotganligi, gapingizni eshitishga xohishi yo'qligidan darak beradi. Mabodo, gapirayotgan

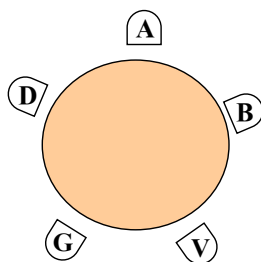
⁵ Буркенюв В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер, 1997.

qanday joyni tanlashiga qarab, ularning guruhdagi statusini osongina aniqlab olishingiz mumkin.



Bu yerda stol boshida devorga orqa o'girib o'tirgan kishi **A** eng katta nufuzga ega bo'lgan shaxsdir. O'z nufuziga ko'ra ikkinchi o'rinda turadigan kishi bu **B** dir. U ham barcha o'tirganlarni bema'lol kuzatish imkoniga ega, ammo u eshikka orqa o'girib o'tiribdi. «Bosh shaxs»ga eng yaqin joyni egallagan **V** o'z nufuziga ko'ra uchinchi o'rinni egallagan. **G** ning o'rnini to'rtinchi, eng kamtarona o'rinni **D** egallagan. **B** shaxs sizga nisbatan birmuncha muvofiqsiz pozitsiyani egallaydi, **V** esa sizning fikringizni ma'qullaydi, **D** sizning har qanday qaroringizga bo'ysunishga tayyordir.

Ish yuzasidan suhbatlar dumaloq stolda uyushtirilganda o'zaro hamkorlik muhitini yaratish imkoniyati paydo bo'ladi.



- tashqi kommunikativ xislatlarni namoyon etish;
- kelishuvlarni to'plash;
- umumiy va neytral qiziqishlarni izlab topish;
- muomaladagi to'siqlarni bartaraf etishga qaratilgan harakatlar;
- individual ta'sir etish.

Muloqotni oldindan rejalashtirish. Psixologik aloqa o'rnatish chog'ida maqbul tarzda munosabatga erishish uchun harakatlarning avvaldan tuzilgan rejasiga ega bo'lish, bo'lg'usi muloqotning qanday kechishini oldindan ko'rish maqsadga muvofiqdir. Buning uchun muloqotga kirishish mo'ljallanayotgan shaxs haqida dastlabki ma'lumotlarga ega bo'lish zarur. Masalan, uning muomalaga kirishuvchanlik xislatlari haqidagi ma'lumotlarga ega bo'lish lozim. Shaxs bilan aloqaga kirishishni osonlashtiradigan ochiqlik, qiziquvchanlik, kirishimlilik, xushmuomalalik, odoblilik kabi xislatlar ham mavjud. Shu bilan birgalikda, aloqa o'rnatishni qiyinlashtiradigan ortiqcha asabiylik, jizzakilik, tajovuzkorlik, shubhaga beriluvchanlik, alamzadalik kabi shaxsiy xislatlar mavjud. Muloqotni oldindan rejalashtirish chog'ida yuqorida sanab o'tilgan xislatlarning mavjudligini doimo inobatga olish zarur.

Aloqa o'rnatishni osonlashtiruvchi tashqi sharoitlarni yaratish. Har bir muayyan vaziyatda tashqi sharoitlar muomala jarayonida muloqot qilish zarur bo'lgan ijtimoiy rolga ideal ravishda mos kelishi kerak. Hech narsa muloqotga xalaqit bermasligi, suhbatdoshingizni chalg'itmasligi kerak. Vaziyat ishonchli suhbatga moyil bo'lishi lozim. Shaxslararo masofa, shaxsiy maydonlar haqida bilim va ko'nikmalarga ega bo'lish hamda ulardan muomala jarayonida unumli foydalanish zarur.

Tashqi kommunikativ xislatlarni namoyon etish. Qiyofada namoyon bo'ladigan tabassum muloqotdagi sherikni moyil qiladi, unda beixtiyor ijobiy xislatlar keltirib chiqaradi. Bu esa psixologik aloqa o'rnatishda juda muhim.

Stoʻlining suhbatdoshlar orasidagi tabiiy toʻsiq vazifasini oʻtashi ularning har biri oʻz nuqtai nazarini himoya qilish maqsadida qatʼiy pozitsiyani egallashiga olib keladi. «Kim – kimni» yengishi borasida raqobat paydo boʻladi. Mehmon mulqotda taranglik va noqulaylik sezadi, mezon esa, oʻz qoʻl ostidagilar bilan gaplashayotgan rahbar pozitsiyasini egallaydi.

Mustaqil pozitsiya.

A



B

Bunday pozitsiyani bir-biri bilan mulqot etishni xohlamagan yoki oralarda oʻzaro adovat mavjud boʻlgan kishilar egallaydilar. Bunday holat suhbatga qiziqishning yoʻqligi yoki hatto dushmanlik mavjudligidan dalolat beradi. Suhbat chogʻida bunday pozitsiyadan qochish lozim.

Suhbatdan maqsadningizdan kelib chiqqan holda, mulqotga qanday atmosfera singdirmoqchi boʻlganingizga qarab, 3 pozitsiyadan birini tanlang. Mutaxassislar ishchan mulqot uchun eng maqbul pozitsiya bu burchak pozitsiyasi ekanligini taʼkidlashadi. Agar sizning faoliyatningiz koʻproq odamlar bilan ishlashni talab qilsa, ularning sizning huzaurningizda oʻzlarini erkin va tabiiy his qilishlariga imkon yaratishni oʻz oldingizga maqsad qilib qoʻyishingiz lozim.

Ekspertment tartiqasida bir nechta stullarni mazkur pozitsiyalariga mos keladigan holatda qoʻyib, suhbatdoshingizni oʻtirishga taklif qiling. Qayerga oʻtirishga qarab uning sizga va suhbatga boʻlgan munosabatini aniqlab olishingiz mumkin.

Agar siz birdamiga bir nechta kishini suhbatga chaqirgan boʻlsangiz va ularni oʻtirishga taklif qilsangiz, har bir kishining

Kelishuvlarni toʻplash. Mulqotning dastlabki bosqichida suhbatdoshning sizning fikringizga qoʻshilishiga erishish, uning roziligini toʻplash zarur. Bunda nima masalada rozilikka erishilganining ahamiyati yoʻq: roziliklar soni muhim. Savolni shunday qoʻya olish lozimki, suhbatdosh siz bilan rozi boʻlmashligi mumkin boʻlmasin. «Siz yolgʻon gapirganlarni yoqtirmaysiz, toʻgʻrimi?», «Siz albatta, adolat qaror topishini xoxlaysiz, shundaymi?» va hokazo).

Ummiy va neytral qiziqishlarni izlash. Mulqotning dastlabki bosqichida odamni oʻziga moyil qilish, u bilan til topish muhim. Ushbu maqsadga erishish uchun ummiy va, ayni paytda, neytral qiziqishlarni aniqlash yordam beradi (bu xobblar: markalar, tangalar, kitoblar yigʻish; sport, turizm kabi qiziqishlar boʻlishi mumkin). Ummiy qiziqishlar va ularni izlash doimo ijobiy his-tuygʻular kelirib chiqaradi va ushbu vaziyatda aloqa tashabbuskori mazkur his-tuygʻularning manbai boʻladi. Qiziqishlar boʻyicha mulqotga kirishishning oʻzi ham suhbatlarni yaqinlashtiradi.

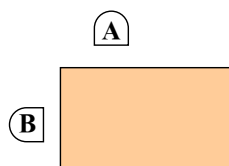
Mulqotdagi toʻsiqlarni bartaraf etishga qaratilgan harakatlari. Odamlar bilan psixologik aloqani yoʻlga qoʻyishda mulqotdagi quyidagi toʻsiqlarga eʼtibor berish va ularni bartaraf etishga qaratilgan zarur choralarni koʻrish kerak: boʻlgʻusi mulqotga salbiy munosabat; mulqotning rivojlanishini qiyinlashtiruvchi, bunga yoʻl qoʻymaydigan ruhiy holatning mavjudligi; begona shaxslarning aralashuvi va boshqalar. Barcha toʻsiqlarni yoʻqotish – psixologik aloqa oʻrnatishning zarur bosqichidir.

Individual taʼsir etish. Kishi psixologik aloqa oʻrnatishni ham suhbat shaxsiga individual taʼsir koʻrsatish bilan yakunlashi kerak. Ham suhbatning oʻzi buni kutadi. Ushbu taʼsirning maqsadi – undan ishonchli axborot olish. Bunda kelajakdagi ishonchli munosabatlarning qandaydir umumiy normalari ishlab chiqilishi mumkin.

Kommunikatsiya jarayonida odamlar haqida axborot olish, ularga baho berishda verbal kommunikatsiya – soʻz, ogʻzaki va yozma

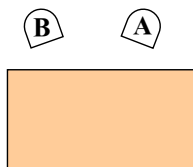
Bular quyidagilardir:

Burchak pozitsiyasi.



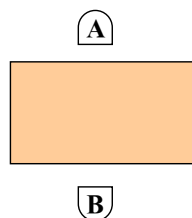
Bu pozitsiya suhbatdoshning ko'zi va uning xatti-harakatlari, jestlarini bema'lol ko'rish imkonini berib, uning o'z shaxsiy qiymatini sezishiga, ochiq, samimiy va erkin muloqot qilishiga sharoit yaratadi. Siz bu bilan suhbatdoshingizga hurmat va do'stona munosabatingizni namoyish etasiz.

Hamkorlik pozitsiyasi.



Suhbatdoshlarning to'liq o'zaro tengligi va o'zaro ishonchini bildiradi. Mehmonni o'z hududiga kiritar ekan, mezbon muammoni hal qilishdagi umumiy manfaatdorlikni ta'kidlaydi. Ko'pincha bu holatda do'stlar va bitta umumiy ish bilan mashg'ul kishilar o'tirishadi. Bu muloqotda ikkala qatnashchining samimiy ochiq suhbat uchun norasmiy muhit yaratiladi.

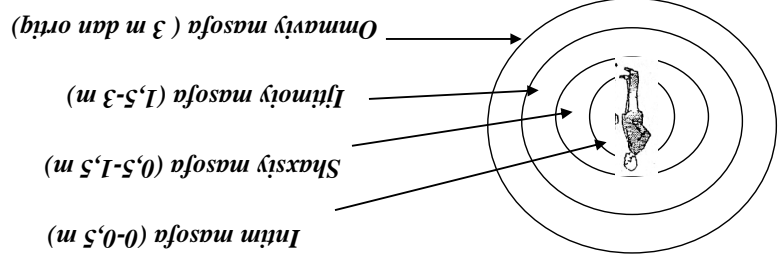
Raqobat – himoya pozitsiyasi.



nutq keng qo'llaniladi, ammo olimlarning ta'kidlashlaricha noverbal belgilar – mimika, vizual aloqa (ko'z kontakti), muomalaning masofa va vaqt o'lchamlari, jestlar, tana harakatlarini o'qiy olish samarali muloqotning muhim shartidir [55].

ham maxsus belgilar tizimi bo'lib, kommunikativ tizimlarning tarkibiy qismi sifatida ma'noga ega bo'ladi.

So'nggi vaqtlarda psixologik tadqiqotlarda muloqotga kirishuvchi shaxslar o'rtasidagi distansiyaning kommunikativ ahamiyatiga va muloqot samaradorligining sheriklar joylashuviga bog'liqligi masalalariga e'tibor berilmoqda. Mulohazaga kirishuvchilar o'rtasidagi masofalarning to'rt turi farqlanadi: intim (0-0,5 m), shaxsiy (0,5-1,5 m), ijtimoiy (1,5-3 m), ommaviy (3 metrdan ortiq).



Kishi masofani o'zgartirish organi subbatdoshiga qo'shimcha ta'sir ko'rsatishga erishishi mumkin, chunki bu bilan sheriklar o'rtasidagi munosabatlar xususiyati o'zgaradi.

Nutqsiz kommunikatsiyalar bo'yicha tanqili mutaxassis Allan Piz subbat xarakteriga ta'sir etuvchi omil bo'lib hisoblangan, mulohot stoli atrofida subbatdoshlarning bir-biriga nisbatan joylashuvining 4 xil pozitsiyasini keltiradi.⁴

III BOB. SHAXSLARARO MUNOSABATLARDA NOVERBAL NUTQIY KOMMUNIKATIV VOSITALARNING AHAMIYATI

⁴ Пиз Аллан. Язык телодвижений: как читать мысли других людей по их жестам. – М.: Ай-Кью, 1995. – 257с

Noverbal nutqiy vositalarning turlari

1. Vizual vositalar:

- kinesika – qo‘l, bosh, oyoq, tana harakatlari, qadam tashlash;
- yuz ifodasi, ko‘z ifodasi;
- pozalar – qomat, boshni tutish;
- qarash yo‘nalishi, vizual aloqalar;
- teri reaksiyalari – qizarish, oqarish, terlash;
- proksemika (muomalani tashkil etish zamoni va makoni) – suhbatdosh bilan oraliq masofa, masofa oralig‘i burchagi, shaxsiy kengliklar;

- qo‘shimcha muloqot vositalari – qaddi-qomat xususiyatlarini bo‘rttirish yoki yashirish (jinsni, yoshni, irqni); tabiiy tana tuzilishini o‘zgartirish (kiyim, soch turmagi, kosmetika vositalari, ko‘zoynak, taqinchoqlar, tatuirovkalar, mo‘ylov va soqol, qo‘ldagi kichik ashyolar).

2. Akustik vositalar:

- paralingvistik (ovoz sifati, uning diapazoni, tonalligi) – balandligi, tembri, maromi, tovush balandligi;
- ekstrolingvistik – nutq pauzalari, kulgu, yig‘i, xo‘rsinish, yo‘talish, qarsak.

3. Taktil vositalar:

- takesika – teginish, qo‘l siqish, quchoqlashish, o‘pishish.

4. Olfaktor vositalar:

- yoqimli, yoqimsiz hidlar;
- insondan taraladigan tabiiy va sun‘iy hidlar.

Noverbal vositalarda har bir madaniyat o‘z izini qoldiradi, shuning uchun butun insoniyat uchun umumiy bo‘lgan me‘yorlar yo‘q. Boshqa mamlakatlarning tilini o‘rgangan kabi uning noverbal tilini o‘rganish ham zarurdir.

Kommunikativ jarayonni tashkil etish zamoni va makoni, shaxslararo masofa. Nutqsiz vositalarning birinchi guruhiga kommunikativ jarayonni tashkil etish makoni va zamoni kiradi. Ular

3.1. Noverbal nutqiy kommunikativ vositalarning o‘rganilish tarixi

Noverbal nutqiy kommunikativ vositalar (tana holatlari va jestlar, tashqi ko‘rinish, mimika, yuz ifodasi) ning insoniy muloqot jarayonidagi roliga olimlar azaldan qiziqib kelganlar. 2000 yil avval Sitseron notiqarni jestlardan to‘g‘ri foydalanishga o‘rgatgan. Jestlar bo‘yicha birinchi lug‘at Rim notig‘i Kvintalianga tegishli. Jon Bolivarining 1664-yilda yozilgan, imo-ishoralar tiliga bag‘ishlangan «Xirologiya yoki imo-ishoralar tili» va «Xiromaniya yoki qo‘l ritorikasi san‘ati» nomli asarlari insonning ma‘noli imo-ishoralarini o‘rganish borasida yangi qadam bo‘ldi. Charliz Darvinning «Inson va hayvonlar tomonidan emotsiyalarning ifodalanishi» nomli shu mavzuga bag‘ishlangan asari 1872-yilda chop etilgan.

XX asrda D.Efron, Ch.Morris, M.Krichli, J.Fast, A.Piz, T.Bryun, R.Berdvistel va boshqalar tomonidan jestlar haqida o‘nlab yirik ishlar chop etildi.

Rossiyada kommunikativ harakatlarning o‘rganilishi 60-yillardan boshlandi. B. Uspenskiy va T. Nikolayevalar, O. Axmatova, I. Gorelova, L. Kapnadze, Y. Krasilnikova, G. Olshanskiy, G. Kovaleva, V. Labunskaya, A. Leontev, Y. Petrova va boshqalar noverbal kommunikativ vositalarni o‘rganish bo‘yicha turli yo‘nalishlarda ish olib borishgan.

Noverbal kommunikatsiyalarga – belgilarning optik-kinetik tizimi kirib, ularga mimika (yuz harakatlari) va pantomimika (qo‘l-oyoq, tana harakatlari) kiradi.

Mimika – inson yuz harakatlarining bir qismi bo‘lib, u orqali insonning o‘ylari, emotsional holati namoyon bo‘ladi. Yunoncha mimikos – «taqlid etuvchi» ma‘nosini anglatadi. Chunki kishining emotsional holatiga taqlidan yuz muskullarining qisqarishi yuz ifodasini o‘zgartiradi va insonning holati haqida darak beradi.

Pantomimika – inson tanasi yoki uning qismlari yordamida ifodalanadigan harakatlar tizimidir.

jestlar – go'l harakatlari bo'lib, u organi insonning ichki holati, biror-bir obyektga munosabati anglanadi. U yoki bu xalqlarda jestlar turlicha qabul qilinadi. Italiyaliklar va fransuzlar o'z mulqotlarini jestlarisiz tasavvur eta olmaydilar. O'zbek xalqida nutqda jestlardan ko'p foydalanish yaxshi odat sifatida qabul qilinmaydi.

Verbal kommunikatsiya muomala jarayonida odamlar haqida axborot olish, ularga baho berishda asosiy vositalardan biridir, ammo olimlarning ta'kidlashlaricha verbal belgilar – mimika, vizual aloqa (ko'z kontakti), muomalaning masofa va vaqt o'lchamlari, jestlar, tana harakatlari o'qiy olish samarali mulqotning muhim shartidir. Nima sababdan, verbal axborotlar muomalada bunchalik muhim o'rin tutadi?

1. Inson 70% axborotni vizual – ko'rish kanali orqali qabul qiladi;

2. Verbal xatti-harakatlar suhbatdoshning haqiqiy his-tuyg'ularini tushunishga imkon yaratadi.

3. Inson haqidagi ilk taassurot verbal omillar – yurish, yuz ifodasi, qarash, o'zini tutish manerasi, kiyinish va boshqalar orqali hosil bo'ladi.

Mulqotning verbal vositalari quyidagilar xizmat qiladi:

1) psixologik aloqani tashkil etish va uni ta'minlash, muomala jarayonini tartibga solishga;

2) so'z matniga yangi ma'no bo'yog'larini berish, ma'noning kerakli yo'nalishga qaratilishiga;

3) emotiviyalarni, bahoni, qabul qilingan rolni, vaziyat ma'nosini aks ettirishga yordam beradi [140].

Verbal vositalarga har bir madaniyat o'z izini qoldiradi, shuning uchun butun insoniyat uchun umumiy bo'lgan me'yorlar yo'q. Boshqa mamlakatlarning tilini o'rganagan kabi uning verbal tilini o'rganish ham zarurdir.

Verbal signallarning qiymati shundaki, ular beixtiyor, ongsiz ravishda yuzaga keladi va so'zdan farqli o'laroq, domo haqiqiy tuyg'ularni aks ettiradi. Eksperimental tadqiqotlar orqali muomala

foiz ma'nomi yetkazadi.

Verbal xatti-harakatlar milliy va madaniy asosga ega. Har bir millat, mamlakat kishilari o'z madaniy, milliy xususiyatlariga mos ravishda yurish-turish, turti imo-ishoralar, tana harakatlari, mimikalardan iborat bo'lgan verbal xatti-harakatlar tizimiga ega.

Birgina keng tarqalgan go'l berib so'rashish jestini har xil millat vakillari turli xilda qabul qilishadi. Masalan, Rossiyada guruhdagi bitta odam bilan alohida go'l berib so'rashish mumkin bo'lsa, Bolgariyada butun guruh bilan so'rashib chiqishga to'g'ri keladi. Fransiya va Italiyada uzatilgan go'lningizni, albatta, sig'ishadi. Angliyada esa cho'zilgan go'lningiz havoda muallaq qolib ketishi mumkin. Afrika va Yaqin Sharq xalqlarida suhbatdoshga tegib gaplashish mulqotning zarur sharti bo'lib hisoblanasa, yapon madaniyati muomalada bevosita yaqin aloqani maqbul ko'rmaydi. Shuni e'tiborga olish lozimki, har qanday mamlakatda shoshqaloqlik bilan go'l uzatish ma'qullanmaydi [65].

Muomalaning verbal vositalari quyidagilar xizmat qiladi:

1. Psixologik aloqani tashkil etish va uni ta'minlash, muomala jarayonini tartibga solishga;

2. So'z matniga yangi ma'no bo'yog'larini berish, ma'noning kerakli yo'nalishga qaratilishiga;

3. Emotiviyalarni, bahoni, qabul qilingan rolni, vaziyat ma'nosini aks ettirishga yordam berish.