

SHAXS INSONIY MUNOSABATLAR TIZIMIDA

<https://doi.org/10.5281/zenodo.10019746>

Kurbonova Shaxnoza Nimadovna

Jismoniy tarbiya va sport bo'yicha mutaxassislarni qayta tayyorlash va malakasini oshirish instituti Farg'ona filiali katta o'qituvchisi

Annotatsiya: Ushbu maqolada insoniy munosabatlar jarayonida muloqotning o'рни, oila muhiti va undagi munosabatlar, muloqot texnikasini egallashining ahamiyati, muloqotning qanday kechishi va kimning ko'proq ta'sirga ega bo'lishi, har bir insonning ijtimoiy tajribasi, uning insoniy qiyofasi, fazilatlari, nuqsonlari ham muloqot jarayonlarining mahsuli ekanligi haqida ma'lumotlar berilgan.

Kalit so'zlar: Psixologik ta'sir, verbal ta'sir, paralingvistik ta'sir, noverbal ta'sir, korporatsiya, simpatiya, sotsionomik.

Аннотация: В данной статье рассматривается роль общения в процессе человеческих отношений, семейная среда и отношения в ней, значение владения приемами общения, как происходит общение и кто имеет большее влияние, социальный опыт каждого человека, его человеческому образу, качествам, дана информация о том, что дефекты также являются продуктом коммуникативных процессов.

Ключевые слова: *Психологическое воздействие, вербальное влияние, паралингвистическое влияние, невербальное влияние, корпорация, симпатия, соционномика.*

Abstract: *This article examines the role of communication in the process of human relationships, the family environment and relationships in it, the importance of mastering communication techniques, how communication occurs and who has more influence, the social experience of each person, his human image, qualities, information is given about that defects are also a product of communication processes.*

Key words: *Psychological influence, verbal influence, paralinguistic influence, non-verbal influence, corporation, sympathy, socionomics.*

KIRISH

Shaxs - ijtimoiy munosabatlar mahsuli deyilishining eng asosiy sababi - uning doimo insonlar davrasida, ular bilan o'zaro ta'sir doirasida bo'lishini anglatadi. Bu shaxsning eng yetakchi va nufuzli faoliyatlaridan biri muloqot ekanligiga ishora qiladi. Muloqotning turi va shakllari turlichadir. Masalan, bu faoliyat bevosita —yuzma – yuz bo'lishi yoki texnik vositalar (telefon, telegraf va shunga o'xshash) orqali amalga oshiriladigan; biror professional faoliyat jarayonidagi amaliy yoki do'stona bo'lishi; subyekt - subyekt tipli (diologik, sheriklik) yoki subyekt - obyektli (monologik) bo'lishi mumkin.

Insoniy munosabatlar shunday o'zaro ta'sir jarayoniki, unda shaxslaro munosabatlar shakllanadi va namoyon bo'ladi. Bunday jarayon dastlab odamlar o'rtasida ro'y beradigan fikrlar, xis - kechinmalar, tashvishu - quvonchlar almashinuvini nazarda tutadi.

ADABIYOTLAR TAHLILI VA METODLAR

Odamlar muloqatda bo'lishgani sari, ular o'rtasidagi munosabatlar tajribasi ortgan sari ular o'rtasida umumiylik, o'xshashlik va uyg'unlik kabi sifatlar paydo bo'ladiki, ular bir - birlarini bir qarashda tushunadigan yoki —yarimta jumladan ham fikr ayon bo'ladigan bo'lib qoladi, ayrim xollarda esa ana shunday muloqotning tig'izligi teskari reaksiyalarni - bir - biridan charchash, gapiradigan gapning qolmasligi kabi vaziyatni keltirib chiqaradi. Masalan, oila muhiti va undagi munosabatlar ana shunday tig'iz munosabatlarga kiradi. Faqat bunday tig'izlik oilaning barcha a'zolari o'rtasida emas, uning ayrim a'zolari o'rtasida bo'lishi mumkin (ona - bola, qaynona - kelin va x-zo). O'zaro munosabatlarga kirishayotgan tomonlar munosabatdan ko'zlaydigan asosiy maqsadlari - o'zaro til topishish, bir - birini tushunishdir. Bu jarayonning murakkabligi, kerak bo'lsa, —jozibasi, betakrorligi shundaki, o'zaro bir xil til topishish yoki tomonlarning aynan bir xil o'ylashlari va gapirishlari mumkin emas. Agar ana shunday vaziyatni tasavvur qiladigan bo'lsak, bunday muloqot eng samarasiz bo'lar edi. Masalan, tasavvur qiling, uzoq vaqt ko'rishmay qolgan do'stingizni ko'rib qoldingiz. Siz undan xol - ahvol so'radigiz, lekin u tashabbusni sizga berib, nimaiki demang, sizni ma'qullab, gapingizni qaytarib turibdi. Bunday muloqat juda bemaza bo'lgan va siz ikkinchi marta o'sha odam bilan iloji boricha rasman salom - alikni bajo keltirib o'tib ketavergan bo'lardingiz. Ya'ni, muloqot faoliyati shunday shart - sharoitki, unda har bir shaxsning individualligi, betakrorligi, bilimlar va tasavvurlarning xilma - xilligi namoyon bo'ladi va shunisi bilan u insoniyatni asrlar davomida o'ziga jalb etadi. Har qanday faoliyatdan zerikish, charchash mumkin, faqat odam muloqotdan, ayniqsa, uning norasmiy samimiy, bevosita shaklidan charchamaydi, yaxshi suhbatdoshlar doimo ma'naviy jihatdan rag'batlantiriladilar. XXI asr bo'sag'asida odamning eng tabiiy bo'lgan muloqotga ehtiyoji, uning sirlaridan 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 etdi. Axborot XXI asrda eng nodir kapitalga aylanadi va bu o'z navbatida insonlarga zarur axborotlar uzatilishi tezligi va tempini o'zgartiradi. Ikkinchidan, turli kasb - faoliyat sohasida ishlayotgan odamlar guruhining ko'payishi, ular o'rtasida munosabatlar va aloqaning dolzarbligi axborotlar tig'iz sharoitda 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 xollarda 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 mahsulini belgilaydi. Shuning uchun ham muloqot, uning tabiati, texnikasi va strategiyasi, muloqotga o'rgatish (sotsial psixologik trening) masalalari bilan shug'ullanuvchi fanlarning ham jamiyatdagi o'rne va salohiyati keskin oshdi.

Aslida har bir insonning ijtimoiy tajribasi, uning insoniy qiyofasi, fazilatlarini, hattoki, nuqsonlari ham muloqot jarayonlarining mahsulidir. Jamiyatdan ajralgan, muloqotda bo'lish imkoniyatidan mahrum bo'lgan odam o'zida individ sifatlarini saqlab qolishi mumkin, lekin u shaxs bo'lolmaydi. Shuning uchun muloqotning shaxs taraqqiyotidagi ahamiyatini tasavvur qilish uchun uning funksiyalarini tahlil qilamiz. Har qanday muloqotning eng elementar funksiyasi - suhbatdoshlarning o'zaro bir - birini tushunishlarini ta'minlashdir. Bu o'zbeklarda samimiy salom - alik, 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, xol - ahvol so'raydi. Shunisi xarakterliki, ta'ziyaga borgan chog'da ham ana shunday samimiyatli qabulni xis qilamiz. Bu kabi birlamchi kontakt usullari boshqa millat va xalqlarda ham bor, ya'ni bu jihat milliy o'ziga xoslikka ega. 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'irlanib 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 nazaridan 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, xissiy 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, xissiyotga beriluvchanlik, xadiksirash, havotirlanish, o'ziga ishonchsizlik, qayg'u, tashvish xislarini keltirib chiqaradi. Shunisi qiziqki, yolg'izlikka 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.Sifr degan olim ilmiy maqsadlarini amalga

oshirish uchun 63 kun g'or ichida yashagan ekan. Uning keyinchalik yozishida, bir necha kun o'tgach, u turgan yerda bir o'rgimchakni ushlab oladi va u bilan dialog boshlanadi. —Biz, deb yozadi u, shu hayotsiz g'or ichidagi tanho tirik mavjudotlar edik. Men o'rgimchak bilan gaplasha boshladim, uning taqdiri uchun qayg'ura boshladim... Shaxsning muloqotga bo'lgan ehtiyojining to'la qondirilishi uning ish faoliyatiga ham ta'sir ko'rsatadi. Odamlar, ularning borligi, shu muhitda o'zaro gaplashish imkoniyatining mavjudligi fakti ko'pinda odamni ishlash qobiliyatini ham oshirarkan, ayniqsa, gaplashib o'tirib qilinadigan ishlar, birgalikda yonma - yon turib bajariladigan operatsiyalarda odamlar o'z oldida turgan hamkasbiga qarab ko'proq, tezroq ishlashga kuch va qo'shimcha iroda topadi. To'g'ri, bu hamkorlikda o'sha yonidagi odam unga yoqsa, 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, muloqot odamlarning jamiyatda o'zaro hamkorlikdagi faoliyatlarining ichki psixologik mexanizmini tashkil etadi. Qolaversa, hozirgi yangi demokratik munosabatlar sharoitida turli ishlab chiqarish qarorlarini yakka tartibda emas, balki - birgalikda chiqarish ehtiyoji paydo bo'lganligini hisobga olsak, odamlarning muomala madaniyati va muloqot texnikasi mehnat unumdorligi va samaradorlikning muhim omillaridandir. Insoniy muomala va muloqotning psixologik vositalari. Odamlar bir - birlari bilan muomalaga kirishar ekan, ularning asosiy ko'zlagan maqsadlaridan biri - o'zaro bir - birlariga ta'sir ko'rsatish, ya'ni fikr - g'oyalariga ko'ndirish, xarakterga chorlash, ustanovkalarni o'zgartirish va yaxshi taassurot qoldirishdir. Psixologik ta'sir - bu turli vositalar yordamida insonlarning fikrlari, hissiyotlari va xatti - harakatlariga ta'sir ko'rsata olishdir. Ijtimoiy psixologiyada psixologik ta'sirning asosan uch vositasi farqlanadi. Verbal ta'sir - bu so'z va nutqimiz orqali ko'rsatadigan ta'sirimizdir. Bunday asosiy vositalar so'zlardir. Ma'lumki, nutq - bu so'zlashuv, o'zaro muomala jarayoni bo'lib, uning vositasi - so'zlar hisoblanadi. Monologik nutqda ham, dialogik nutqda ham odam o'zidagi barcha so'zlar zahirasidan foydalanib, eng ta'sirchan so'zlarni topib, sherigiga ta'sir ko'rsatishni xohlaydi. Paralingvistik ta'sir - bu nutqning atrofidagi nutqni bezovchi, uni kuchaytiruvchi yoki susaytiruvchi omillar. Bunga nutqning baland yoki past tovushda ifodalanayotganligi, artikulyatsiya, tovushlar, to'xtashlar, duduqlanish, yo'tal, til bilan amalga oshiriladigan xarakterlar, nidolar kiradi. Shunga qarab, masalan, do'stimiz bizga biror narsani va'da berayotgan bo'lsa, biz uning qay darajada samimiyligini bilib olamiz. Kuyib - pishib, ochiq yuz va dadil ovoz bilan —Albatta bajaraman!, desa ishonamiz, albatta. Noverbal ta'sirning ma'nosi —nutqsizdir. Bunga suhbatdoshlarning fazoda bir - birlariga nisbatan tutgan o'rinlari, holatlari (yaqin, uzoq, intim), qiliqlari, mimika, pantomimika, qarashlar, bir - birini bevosita xis qilishlar, tashqi qiyofa, undan chiqayotgan turli signallar (shovqin, hidlar) kiradi. Ularning barchasi muloqot jarayonini yanada kuchaytirib, suhbatdoshlarning bir - birlarini yaxshiroq bilib olishlariga yordam beradi. Masalan, agar uchrashuvning dastlabki

daqiqalarida o'rtog'ingiz sizga qaramay, atrofga alanglab, —Ko'rganimdan biram xursandman, desa, ishonasizmi? Muloqot jarayonidagi xarakterli narsa shundaki, suhbatdoshlar bir - birlariga ta'sir ko'rsatmoqchi bo'lishganda, dastavval nima deyish, qanday so'zlar vositasida ta'sir etishni o'ylar ekan. Aslida esa, o'sha so'zlar va ular atrofidagi xarakterlar muhim rol o'ynarkan. Masalan, mashhur amerikalik olim Megrabyan formulasiga ko'ra, birinchi marta ko'rishib turgan suhbatdoshlardagi taassurotlarning ijobiy bo'lishiga gapirgan gaplari 7%, paralingvistik omillar 38%, va noverbal xarakterlar 58% gacha ta'sir qilarkan. Keyinchalik bu munosabat o'zgarishi mumkin albatta, lekin xalq ichida yurgan bir maqol to'g'ri : —Ust - boshga qarab kutib olishadi, aqlga qarab kuzatishadi. Muloqotning qanday kechishi va kimning ko'proq ta'sirga ega bo'lishi sheriklarning rollariga ham bog'liq. Ta'sirning tashabbuskori - bu shunday sherikki, unda ataylab ta'sir ko'rsatish maqsadi bo'ladi va u bu maqsadni amalga oshirish uchun barcha yuqorida ta'kidlangan vositalardan foydalanadi. Agar boshliq ishi tushib, biror xodimni xonasiga taklif etsa, u o'rnidan turib kutib oladi, iltifot ko'rsatadi, xol - ahvolni ham quyuproq so'raydi va so'ngra gapning asosiy qismiga o'tadi. Ta'sirning adresati - ta'sir yo'naltirilgan shaxs. Lekin tashabbuskorning suhbatga tayyorgarligi yaxshi bo'lmasa, yoki adresat tajribaliroq sherik bo'lsa, u tashabbusni o'z qo'lga olishi va ta'sir kuchini qayta egasiga qaytarishi mumkin bo'ladi. Muloqot va o'rganish muammolari. Oxirgi yillarda —professionalizm tushunchasi tez - tez ishlatiladigan bo'lib qoldi. Chunki jamiyatda tub islohotlarni amalga oshirish, mehnat unumdorligini —inson omilini takomillashtirish hisobiga oshirish davr talabi bo'lib qoldi. Ayniqsa, odamlarni boshqarish sohasidagi professionalizmga katta e'tibor qaratilmoqda. Juda ko'pchilik mutaxassislar barcha bajaradigan funksiyalari orasida odamlar bilan til topishish, ularga ta'sir ko'rsatish, ular faoliyatini to'g'ri tashkil qilish va boshqarish eng murakkablaridan ekanligini e'tirof etmoqdalar. Odamlar bilan normal munosabatlarni o'rnata olmaslik, ayniqsa, biznes sohasida amaliy sheriklarning holatlari, kutishlarini aniqlay olmaslik, o'z nuqtai nazariga o'zgalarni professional tarzda ko'ndira olmaslik, —birovni, uning ichki kechinmalari va o'ziga bo'lgan munosabatini aniq tasavvur qila olmaslik amaliy psixologiyada kommunikativ uquvsizlik, yoki diskommunikatsiya holatini keltirib chiqaradi. Bunda odamlar oddiy til bilan aytganda, bir - birlarini tushunolmay qoladilar, shuning oqibatida pishib turgan loyiha yoki yaxshi reja amalga oshmasligi, bir necha oylarga cho'zilib ketishi mumkin. Shuning uchun ham hozirgi zamon ijtimoiy psixologiyasining tadbqiqiy yo'nalishida, boshqaruv psixologiyasida katta yoshli odamlarni kommunikativ bilimdonlikka o'rgatish, ularda zarur kommunikativ malakalarni hosil qilishga katta ahamiyat berilmoqda. Har bir korxonada, xususiy firma yoki davlat muassasasini boshqaruvchi menedjer, rahbar tayyorlash muammosi ana shu rahbarlarni, boshqaruvchilarni psixologik jihatdan odamlar bilan ishlashga o'rgatish muammosini chetlab o'tolmaydi. Umuman, hozirgi davrda har qanday mutaxassis - vrach, muhandis, o'qituvchi, iqtisodchi, agronom, quruvchi, jurnalist, madaniyatshunos yoki boshqalar ham kommunikativ malakalarga ega bo'lmaguncha, bozor munosabatlari sharoitida tezda jamoaga kirishib, ko'pchilik bilan til topishib, o'z professoinal mahoratini ko'rsata olmaydi.

Har bir ziyoli inson boshqalar bilan hamkorlik qilish mahorati va san'atiga ega bo'lishi kerak. Bu vazifa odamlarni muomala va muloqot etikasiga o'rgatishni har qachongidan ham dolzarb qilib qo'ymoqda. To'g'ri, muloqotga kirishish - ijtimoiylashuv jarayonida barcha sifatlardan oldinroq shakllanadigan qobiliyatlardan, u tabiiy va hayotiy narsa. Bola tili juda yaxshi chiqib ulgurmay, atrofida gilar bilan aktiv muloqotga kirisha boshlaydi. Lekin masalaning paradoksal tomoni ham shunchaki, yillar o'tgan sari ongli, aqlli odam har bir gapini o'ylab gapiradigan, har bir qadamini o'ylab bosadigan bo'lib qoladi, bu uning jamiyatdagi mavqesini belgilovchi vositadir. Bu muloqotga kirishishga ruhan tayyorlanishning ahamiyatini ham odam anglashini taqozo etadi. Shunday qilib, ana shu eng tabiiy va bir qarashda oddiy inson faoliyati shu qadar murakkab va serqirradi, uning mexanizmlarini o'rganish, guruhlarda to'g'ri munosabatlarni tashkil etish va odamlarni samarali muloqotga o'rgatish muammosi bugungi ijtimoiy psixologiyaning muhim masalalaridandir. Ma'lumki, gaplashayotgan odamlar biri gapiradi, ikkinchisi tinglaydi, eshitadi. Muloqotning samaradorligi ana shu ikki qirraning qanchalik o'zaro mosligi, bir - birini to'ldirishiga bog'liq ekan. Noto'g'ri tasavvurlardan biri shuki, odamni muomala yoki muloqotga o'rgatganda, uni faqat gapirishga, mantiqan asoslangan so'zlardan foydalanib, ta'sirdan gapirishga o'rgatishadi. Uning ikkinchi tomoni - tinglash qobiliyatiga deyarli e'tibor berilmaydi. Mashhur amerikalik notiq, psixolog Deyl Karnegi —Yaxshi suhbatdosh - yaxshi gapirishni biladigan emas, balki yaxshi tinglashni biladigan suhbatdoshdir deganda aynan shu qobiliyatlarning insonlarda rivojlangan bo'lishini nazarda [3] tutgan edi. Mutaxassislarining aniqlashlaricha, ishlayotgan odamlar vaqtining 45% tinglash jarayoniga ketar ekan, odamlar bilan doimiy muloqotda bo'ladiganlar 35 - 40% oylik maoshlarini odamlarni —tinglaganlari uchun olarkanlar. Bundan shunday xulosa kelib chiqadiki, kommunikatsiyaning eng qiyin sohalaridan hisoblangan tinglash qobiliyati odamga ko'proq foyda keltirarkan. Shuning uchun bo'lsa kerak, nemis faylasufi A. Shopengauer —Odamlarni o'zingiz to'g'ringizda yaxshi fikrga ega bo'lishlarini xohlasangiz, ularni tinglang deb yozgan ekan. Darhaqiqat, agar siz kuyunib gapirsangizu, suhbatdoshingiz sizni tinglamasa, boshqa narsa bilan ovora bo'laversa, undan ranjiysiz, nafaqat ranjiysiz, balki u bilan aloqani ham uzasiz. O'qituvchi gapirayotgan paytda uni tinglamaslik odobsizlikning eng keng tarqalgan ko'rinishi deb baholanishini bilasizmi? Nima uchun biz ko'pincha yaxshi gapiruvchi, so'zlovchi bo'la olamiz-u, yaxshi tinglovchi bo'la olmaymiz? Psixologlarning fikricha, asosiy xalaqit beruvchi narsa - bu bizning o'z fikr - o'ylarimiz va xohishlarimiz og'ushida bo'lib qolishimizdir. Shuning uchun ham ba'zan rasman sherigimizni tinglayotganday bo'lamiz, lekin aslida hayolimiz boshqa yerda bo'ladi. Tinglashning ham xuddi gapirishga o'xshash texnikasi, usullari mavjud. Ularning turi ham ko'p, lekin asosan biz kundalik hayotda uning ikki usulini qo'llaymiz: so'zma - so'z qaytarish va boshqada talqin etish. Birinchisi, suhbatdosh so'zlarining bir qismini yoki yaxlitida qaytarish orqali, sherikni qo'llab - quvvatlashni bildiradi. Ikkinchi usul esa - sherigimiz so'zlarini tinglab, undagi asosiy g'oyani, o'zimizning talqinimizda ifoda etish. Ikkala usul ham sherik uchun muhim, chunki u sizning tinglayotganingizni, xattoki, undagi g'oyalarga qarshi

emasligingizni bildiradi. Bunday tashqari, biz yaxshi tinglayotgan bo'lib, —Yo'g'e?, —Nahotki?, —Qara-ya?, —Yasha! luqmalari bilan ham suhbatdoshimizni gapirishga, yanayam o'z fikrlarini oydinlashtirishga chaqirib turamiz. Demak, aslida bizdagi gapirayotgan shaxs yetakchi, u suhbatning mutloq xokimi, degan tasavvur unchalik to'g'ri emas. Yaxshi tinglashda ham shunday kuch borki, u suhbatdoshni sizga juda yaqinlashtiradi, ishonchni tug'diradi. chunki muloqot jarayonidagi eng qimmatli narsa - bu axborotning o'zi. Tinglayotgan odam ma'nili, yaxshi dialogdan faqat yaxshi, foydali ma'lumot oladi. Gapirgan esa aksincha, o'zidagi borini berib, gapirmaydigan suhbatdoshdan —teskari aloqani olib ulgurmay, hech narsasiz qolishi ham mumkin. Shuning uchun muloqotga o'rgatishning muhim yo'nalishlaridan biri - odamlarni faol tinglashga, bunda barcha paralingvistik va noverbal omillardan o'rinli foydalanishga o'rgatishdir. Professional tinglash texnikasiga quyidagilar kiradi: aktiv holat. Bu - agar kreslo yoki divan kabi mebel bo'lsa, unga bemalol yastanib yoki yotib olmaslik, suhbatdoshning yuzidan tashqari joylariga qaramaslik, mimika, bosh chayqash kabi xarakteristik bilan uning har bir so'ziga qiziqayotganligingizni bildirishni nazarda tutadi; u suhbatdoshga samimiy qiziqish bildirish. Bu nafaqat suhbatdoshni o'ziga jalb qilib, balki keyin navbat kelganda o'zining har bir so'ziga uni ham ko'ndirishning samarali yo'lidir. U o'ychan jimlik. Bu suhbatdosh gapirayotgan paytda yuzda mas'uliyat bilan tinglayotganday tasavvur qoldirish orqali o'zingizning suhbatdan manfaatdorligingizni bildirish yo'li.

XULOSA

Agar biz suhbatdoshimizni yaxshi, diqqat bilan tinglasak, bu bilan biz unda o'z - o'ziga hurmatni ham tarbiyalaymiz. Demak, tinglash jarayoni ko'pchilik tasavvur qilgani kabi unchalik passiv jarayon emas ekan. Uning muloqotning samarali bo'lishidagi ahamiyati nihoyatda katta, chunki tinglash qobiliyati gapiruvchini ilhomlantiradi, uni ruhlantiradi, yangi fikrlar, g'oyalarning shakllanishiga sharoit yaratadi. Shuning uchun ma'ruzachi professorning har bir chiqishi va ma'ruzasi agar talabalar tomonidan diqqat bilan tinglansa, bu pedagogik muloqotdan ikkala tomon ham teng yotadi. Agar muloqot jarayonida ishtirok etuvchi ikki jarayon - gapirish va tinglashning faol o'zaro ta'sir uchun teng ahamiyatini nazarda tutsak, bu jarayon qatnashchilarining psixologik savodxonligi va muloqot texnikasini egallashining ahamiyatini anglash qiyin bo'lmaydi. Shuning uchun ham ijtimoiy psixologiyada odamlarni samarali muloqotga ataylab o'rgatishga juda katta e'tibor beriladi. Bu boradagi fanning o'z uslubi bo'lib, uning nomi ijtimoiy psixologik trening (IPT) deb ataladi. IPT - muloqot jarayoniga odamlarni psixologik jihatdan hozirlash, ularda zarur kommunikativ malakalarni maxsus dasturlar doirasida qisqa fursatda shakllantirishdir. Eng muhimi IPT mobaynida odamlarning muloqot borasidagi bilimdonligi ortadi. Amaliy muloqot treningi - IPTning bir ko'inishi bo'lib, u yoki bu professional faoliyatni amalga oshirish jarayonida zarur bo'ladigan kommunikativ malaka, ko'nikma va bilimlarni hosil qilishga qaratilgan tadbirdir. Guruh va jamoalarda muloqot treningi vositasida muzokaralar olib borish, ish yuzasidan hamkorlik qilish yo'l - yo'riqlarini birgalikda topish, katta auditoriya oldida so'zlashga o'rgatish, majlislar o'tkazish, janjalli, konfliktli holatlarda o'zini

to'g'ri tutish malakalari hosil qilinadi. Bunday asosiy narsa - trening qatnashchilari ongiga birovlarni tushunish, o'zini o'zga o'rniga qo'ya olish, boshqalar manfaatlari bilan o'zinikini uyg'unlashtira olish g'oyasini singdirishdir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. Ahloq - odobga oid hadis namunalari.- T., 1990
2. Головин Б.Н. Основы культуры речи. М., 1988
3. Д. Карнеги Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей.- М., 1990
4. Климов Е.А. Психология профессионала. - М., 1996
5. Komilov N. Tasavvur va komil inson ahloqi. T.,1996
6. Крижанская Ю.С., В.П. Третьяков Грамматика общения. Л., 1990
7. Д.Майерс Социальная психология. - М., 1997
8. Петровская Л.А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг. - М., 1989
9. Психология. Учебник под ред. А.Крилова - М., 1998