

MULOQOTDA BIR - BIRINI TUSHUNISH MEXANIZMLARI

Akbaraliyeva Asilaxon Tajiddinova*Toshkent Amaliy fanlar universiteti Psixologiya kafedrasi o'qituvchisi***Madanova Maloxat Soxatmurod qizi***Toshkent amaliy fanlar universiteti pedagogika fakulteti psixologiya yo'nalishi
birinchi kurs talabasi*

Annotatsiya: Ushbu maqola muloqotda bir-birini tushunish mexanizmlariga bag'ishlangan. Muloqotning verbal va noverbal shakllari, faol tinglash, empatiya, fikr bildirish, savol berish, ochiqlik, samimiylik va hurmat kabi asosiy mexanizmlar ko'rib chiqiladi. Ushbu mexanizmlarga amal qilish orqali muloqotda o'zaro tushunishni yaxshilash, samarali muloqot qilish va munosabatlarni mustahkamlash mumkinligi ta'kidlanadi.

Kalit so'zlar: Muloqot, tushunish, mexanizmlar, verbal, noverbal, faol tinglash, empatiya, fikr bildirish, savol berish, ochiqlik, samimiylik, hurmat.

Аннотация: данная статья посвящена механизмам понимания друг друга в общении. Рассматриваются вербальные и невербальные формы общения, основные механизмы, такие как активное слушание, сочувствие, обратная связь, задание вопросов, открытость, искренность и уважение. Подчеркивается, что, следуя этим механизмам, можно улучшить взаимопонимание в общении, эффективно общаться и укреплять отношения.

Ключевые слова: общение, понимание, механизмы, вербальный, невербальный, активное слушание, сочувствие, обратная связь, задавать вопросы, открытость, искренность, уважение.

Annotation: this article is devoted to the mechanisms of understanding each other in communication. Basic mechanisms such as verbal and nonverbal forms of communication, active listening, empathy, expression, questioning, openness, sincerity, and respect are addressed. By following these mechanisms, it is argued that communication can improve mutual understanding, communicate effectively, and strengthen relationships.

Keywords: communication, understanding, mechanisms, verbal, nonverbal, active listening, empathy, expression, questioning, openness, sincerity, respect.

KIRISH

Muloqotda bir-birini tushunish mexanizmlari murakkab va ko'p qirrali jarayondir. Ushbu mexanizmlar insonlarning bir-biri bilan samarali muloqot qilishiga, fikrlarini, his-tuyg'ularini va niyatlarini to'g'ri yetkazishga yordam beradi.

Muloqotda bir-birini tushunishning asosiy mexanizmlari:

1. Verbal muloqot: So'zlar, gaplar va til orqali amalga oshiriladigan muloqot. Verbal muloqotda so'zlarning ma'nosi, gaplarning tuzilishi va intonatsiya muhim rol o'ynaydi.
2. Noverbal muloqot: Mimika, imo-ishoralar, ko'z qarash, tana holati va boshqa noverbal signallar orqali amalga oshiriladigan muloqot. Noverbal muloqot ko'pincha verbal muloqotni to'ldiradi va unga qo'shimcha ma'no beradi.
3. Faol tinglash: Suhbatdoshning gaplarini diqqat bilan tinglash, uning fikrlarini tushunishga harakat qilish va unga hurmat ko'rsatish. Faol tinglash muloqotda o'zaro tushunishni yaxshilashga yordam beradi.
4. Empatiya: Suhbatdoshning his-tuyg'ularini tushunish va unga hamdard bo'lish. Empatiya muloqotda o'zaro ishonchni va yaqinlikni yaratishga yordam beradi.
5. Fikr bildirish: Suhbatdoshning gaplariga o'z fikrini, mulohazalarini va his-tuyg'ularini bildirish. Fikr bildirish muloqotda o'zaro tushunishni chuqurlashtirishga yordam beradi.
6. Savol berish: Suhbatdoshga tushunmagan yoki qiziqtirgan savollarni berish. Savol berish muloqotda aniqlik kiritishga va o'zaro tushunishni yaxshilashga yordam beradi.
7. Ochiqlik va samimiylik: Muloqotda ochiq va samimiy bo'lish, o'z fikrlarini va his-tuyg'ularini yashirmaslik. Ochiqlik va samimiylik muloqotda o'zaro ishonchni va yaqinlikni yaratishga yordam beradi.
8. Hurmat: Suhbatdoshga hurmat ko'rsatish, uning fikrlarini tinglash va unga e'tibor berish. Hurmat muloqotda o'zaro tushunishni yaxshilashga yordam beradi.

Ushbu mexanizmlarga amal qilish muloqotda bir-birini tushunishni yaxshilashga, samarali muloqot qilishga va o'zaro munosabatlarni mustahkamlashga yordam beradi.

ASOSIY QISM

Muloqot muvaffaqiyatli bo'lishi uchun u albatta qayta aloqaga ega bo'lishi - sub'ekt o'zaro ta'sir natijalari haqida axborot olishi kerak. Kommunikator o'zi uzatgan axborotni retsipient qanday qabul qilishini va qanday munosabatda bo'layotganligini qayta axborot ma'lumotlariga asoslanib bilib oladi. Muomalada suhbatdoshni yoki tinglovchini idrok etish bir -birini tushunishning asosiy shartidir. Agar o'qituvchi o'quvchilarni uni qanday idrok etayotganligini, tushunayotganligini anglay olmasa pedagogik munosabat yaxshi bo'lmaydi. Ayniqsa, ma'ruza o'tayotganda bu juda muhimdir.

Muloqot treningi. Trening - inglizcha maxsus rejim, trenirovka degan ma'noni bildiradi. Kishilarda muloqot malakalari tasodifan yoki ta'lim mahsuli sifatida shakllanib boradi. Masalan, o'quvchilar to'liq javob berishga, o'zidan kattaga munosabat qilganda o'rnidan turishga o'rganib boriladi.

Muloqotda o'zaro bir-birini tushunish

Muloqot taktikasi deganda nimani tushunasiz? Muloqotning muvaffaqiyatli bo'lishida shaxsning shakllangan sifatlari, fazilatlarining ahamiyati juda katta.

Jumladan, shaxsda ijobiy fazilatlar yaxshi shakllangan bo'lsa (xushmuomalalilik, kamtarlik, insonparvarlik, to'g'ri so'zlilik, vijdonlilik kabilar) muloqot jara'ni ham yaxshi o'tadi. Chunki shaxslar bir-birini to'g'ri tushinishlari uchun, muloqot muvaffaqiyatli bo'lishi uchun ular samimiy bo'lishlari lozim. Samimiylik insonning eng ajoyib fazilatlaridan biri bo'lib, voqyea-hodisalarga oqilona munosabatda bo'lish, turli ta'sirlarga berilmaslikdir. Samimiylikning muhim belgisi - bu yuzdagi xushmuomalalik ifodasi va tabassum. Samimiylik bizning kayfiyatimizga ham bog'liq, chunki kayfiyatimiz yaxshi bo'lsa, samimiylik kuchayadi. Samimiylik ko'rsatish uchun kishining ko'ngli toza, oqko'ngil bo'lish lozim. Samimiylik fazilati ayniqsa rahbarning xodimlari bilan qiladigan muloqotida muhimdir.

Agar rahbar xodimlari bilan samimiy munosabatda bo'lmasa ularning kayfiyati tushib, mehnat unumdorligi pasayishi mumkin. Ayrim rahbarlar qo'l ostidagilar bilan qo'pol, mensimasdan munosabatda bo'lib, buyruq ohangida avtokratik uslubga asoslanib ish ko'radilar.

Mashhur Amerikalik notiq, psixolog Deyl Karnegi kitobida ko'rsatilishicha, bir rahbar doimo qovog'ini solib yurgan, kishilar bilan samimiy munosabatda bo'lmagani uchun hamma undan qo'rqib, undan qochib yurar ekan, hatto turmush o'rtog'i bilan ham mensimasdan muomala qilar ekan. Karnegining ma'ruzasidan so'ng bu rahbar turmush o'rtog'iga ham, qo'l ostidagi kishilarga ham samimiy jilmayib muomala qilishni boshlaganida hamma uni yaxshi ko'rib obro'si ortib ketibdi, o'zining ham kayfiyati ko'tarilib ketibdi. Muomala sirlaridan yana biri -bu kishilar bilan munosabatda jilmayishdir.

D. Karnegi fikricha, jilmayganda biz bir-birimizga yaxshilik qilish istagida turamiz. Masalan, transport haydovchilari, aholiga xizmat ko'rsatish xodimlari, oshpazlar, sartaoshlar, sotuvchilar samimiy bo'lsalar, kamtar, xushmuomala bo'lsalar, "biz sizga xizmat ko'rsatishdan mamnunmiz" degan so'zlarni ishletsalar, ularning obro'lari ortib, muxlislari ko'payadi, kishilar ularning xizmatlaridan ko'proq foydalanadilar. Shuningdek, yuristlar ham fuqarolarga yaxshi muomalada bo'lishlari maqsadga muvofiqdir. Yuridik amaliyotda shaxslar bir-birlari bilan muloqotga kirishar ekan, ularning asosiy ko'zlagan maqsadlaridan biri-o'zaro bir-birlariga ta'sir ko'rsatish, ya'ni fikr-g'oyalariga ko'ndirish, harakatga chorlash, ustanovkalarni o'zgartirish va yaxshi taassurot qoldirishdir.

XULOSA

Muloqot ishtirokchilarining aloqaga kirishish jarayonida bir-birlariga nisbatan ular uchun u yoki bu darajada muhim bo'lgan muayyan maqsadlarni ko'zlashlari odatiy holdir, bu maqsadlar o'z mazmuniga ko'ra bir-biriga mos kelishi yoki bir -biridan farq qilishi mumkin.

Mazkur maqsadlar – muomala ishtirokchilarida mavjud bo'lgan mahlum motivlar ta'sirida yuzaga kelib, ularni amalga oshirish har bir insonda muomalaning ob'yekti va sub'yekti sifatlarini rivojlanishi davomida shakllanadigan turli xulq-atvor usullaridan doimiy foydalanishni taqozo qiladi. Ko'pgina hollarda, muomala deb ataluvchi insonlarning shaxslararo munosabatlari faoliyat bilan chambarchas bog'liq holda uning amalga oshirilishining sharti sifatida yuzaga chiqadi.

Shu bilan birga, muloqot xizmat qilayotgan faoliyat turi faoliyat qatnashchilari orasidagi muomala mazmuniga, shakliga, uning jarayoni oqimiga o'z ta'sirini o'tkazadi. Shaxslararo muomala, uning amalga oshirilishi 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 birlashmalarida shaxslararo muomala xarakterini solishtirganda ular orasidagi o'xshashliklar va farqlar yaqqol ko'zga tashlanadi. O'xshash tomonlari muloqot 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. Rivojlanishning to'laligi, ushbu elementlarning amalga oshishi muloqot davomida insonning ahvoriga jiddiy ta'sir ko'rsatadi. Masalan, muloqot davomida istalgan axborotning olinganligi, tushunilganligi haqidagi signalning mavjudligi qoniqish hissini keltirib chiqaradi, keyingi muloqot jarayonini yanada faollashtiradi.

Shunday ekan, muloqot insonlar orasida juda kata ahamiyatga ega bo'lgan aloqa vositasi, undan to'g'ri holda foydalanish esa, har doim har joyda bizlarga ijobiy holatlarni olib keladi.

ADABIYOTLAR

1. Myers D.G. Psychology. Ninth Edition. – Worth Publishers, 2010. – 910 p.
2. G'oziyev E.G'. Umumiy psixologiya. T.: O'qituvchi, 2010.
3. Леонтьев А.Н. Лекции по общей психологии: учеб. Пособие для студ. ВУЗов. – 5-е изд., – М.: Смысл; “Академия”, 2010. – 511 с.
4. Лурия А.Р. Лекции по общей психологии. – СПб.: 2006. – 320 с.
5. Muhammedova D.G., Mullaboyeva N.M., Rasulov A.I. Umumiy psixologiya. – T:O'zMU. 2018. 298 b.
6. Raygorodskiy D.YA. «Prakticheskaya psixodiagnostika», Metodiki itestы, Samara 1999. – S.98
7. Rasulov A.I. «Psixodiagnostika» T. 2010. – B.105.
8. Егорова Е. В. Интенсивные технологии в развитии лидерских качеств студентов // Вестник Балтийской педагогической академии. № 95/2011, 118-121 с.