

MULOQOT JARAYONIDA O‘ZARO IDROK MEXANIZMLARI

Akbaraliyeva Asilaxon Tajiddinova*Toshkent Amaliy fanlar universiteti Psixologiya kafedrası o'qituvchisi***Qayumova Moxinur Abdulatif qizi***Toshkent Amaliy fanlar universiteti pedagogika fakulteti psixologiya yo'nalishi
birinchi kurs talabasi*

Annotatsiya: Ushbu maqola muloqot jarayonida o'zaro idrok mexanizmlariga bag'ishlangan. O'zaro idrokning identifikatsiya, proyeksiya, stereotiplash, attraksiya, kognitiv dissonans va qabul qilish effekti kabi asosiy mexanizmlari ko'rib chiqiladi. Shaxsiy xususiyatlar, ijtimoiy omillar va muloqot sharoitlari kabi o'zaro idrokka ta'sir etuvchi omillar tahlil qilinadi. O'zaro idrokni yaxshilash yo'llari, jumladan o'z-o'zini anglash, empatiya, faol tinglash, ochiqlik, samimiylik va hurmatga alohida e'tibor qaratiladi. Ushbu mexanizmlarni tushunish va ularga amal qilish orqali muloqotda o'zaro tushunishni yaxshilash, samarali muloqot qilish va odamlar o'rtasidagi munosabatlarni mustahkamlash mumkinligi ta'kidlanadi.

Kalit so'zlar: Muloqot, idrok, mexanizmlar, identifikatsiya, proyeksiya, stereotiplash, attraksiya, kognitiv dissonans, qabul qilish effekti, empatiya, faol tinglash, hurmat.

Аннотация: данная статья посвящена механизмам взаимного восприятия в процессе общения. Будут рассмотрены основные механизмы взаимного восприятия, такие как идентификация, проекция, стереотипизация, влечение, когнитивный диссонанс и эффект принятия. Анализируются факторы, влияющие на взаимное восприятие, такие как личностные характеристики, социальные факторы и условия общения. Особое внимание уделяется способам улучшения взаимопонимания, включая самосознание, сочувствие, активное слушание, открытость, искренность и уважение. Подчеркивается, что, понимая и следуя этим механизмам, можно улучшить взаимопонимание в общении, эффективно общаться и укреплять отношения между людьми.

Ключевые слова: общение, восприятие, механизмы, идентификация, проекция, стереотипизация, влечение, когнитивный диссонанс, эффект принятия, сочувствие, активное слушание, уважение.

Annotation: this article is devoted to the mechanisms of mutual perception in the process of communication. Key mechanisms of mutual perception such as identity, projection, stereotyping, attraction, cognitive dissonance, and the perception effect are addressed. Factors affecting mutual perception such as individual characteristics, social factors and communication conditions are analyzed. Special attention is paid to ways of improving mutual perception, including self-awareness, empathy, active listening,

openness, sincerity and respect. It is argued that by understanding and following these mechanisms, it is possible to improve mutual understanding in communication, communicate effectively and strengthen relationships between people.

Keywords: communication, perception, mechanisms, identification, projection, stereotyping, attraction, cognitive dissonance, receptive effect, empathy, active listening, respect.

KIRISH

Muloqot jarayonida o'zaro idrok mexanizmlari - bu odamlarning bir-birini qanday qabul qilish, tushunish va baholash jarayonidir. Bu mexanizmlar muloqotning samaradorligiga, odamlar o'rtasidagi munosabatlarning shakllanishiga va rivojlanishiga katta ta'sir ko'rsatadi.

O'zaro idrokning asosiy mexanizmlari:

1. Identifikatsiya: Boshqa odamni o'ziga o'xshash deb hisoblash, uning fikrlarini, his-tuyg'ularini va xatti-harakatlarini tushunishga harakat qilish. Identifikatsiya muloqotda o'zaro tushunishni va hamdardlikni yaratishga yordam beradi.
2. Proyeksiya: O'zining xususiyatlarini, fikrlarini va his-tuyg'ularini boshqa odamga ko'chirish. Proyeksiya boshqa odamni noto'g'ri tushunishga va muloqotda muammolarni keltirib chiqarishga olib kelishi mumkin.
3. Stereotiplash: Boshqa odam haqida umumiy, soddalashtirilgan tasavvurga ega bo'lish, uni muayyan guruhga mansubligi asosida baholash. Stereotiplash odamlar o'rtasida noto'g'ri tushunishga va kamsitishga olib kelishi mumkin.
4. Attraktsiya: Boshqa odamga nisbatan ijobiy his-tuyg'ularni boshdan kechirish, uni yoqtirish, unga intilish. Attraktsiya muloqotda o'zaro ishonchni va yaqinlikni yaratishga yordam beradi.
5. Kognitiv disonans: Odamning ongida bir-biriga zid bo'lgan fikrlar, e'tiqodlar yoki tasavvurlar paydo bo'lishi. Kognitiv disonans odamni noqulaylik his qilishiga va uni bartaraf etishga harakat qilishiga olib keladi.
6. Qabul qilish effekti: Odamning boshqa odam haqidagi birinchi taassuroti uning keyingi idrokini va bahosini belgilashi. Qabul qilish effekti odamlar o'rtasida noto'g'ri tushunishga va muloqotda muammolarni keltirib chiqarishga olib kelishi mumkin.

O'zaro idrokka ta'sir etuvchi omillar:

- Shaxsiy xususiyatlar: Odamning xarakteri, temperamenti, tajribasi va boshqa shaxsiy xususiyatlari uning boshqa odamlarni qanday idrok qilishiga ta'sir qiladi.
- Ijtimoiy omillar: Odamning mansub bo'lgan ijtimoiy guruhi, uning madaniyati va boshqa ijtimoiy omillar uning boshqa odamlarni qanday idrok qilishiga ta'sir qiladi.

- Muloqot sharoitlari: Muloqotning joyi, vaqti, vaziyati va boshqa sharoitlar odamlarning bir-birini qanday idrok qilishiga ta'sir qiladi.

O'zaro idrokni yaxshilash yo'llari:

- O'z-o'zini anglash: O'zining shaxsiy xususiyatlarini, fikrlarini va his-tuyg'ularini bilish, ularning boshqa odamlarni idrok qilishga qanday ta'sir qilishini tushunish.
- Empatiya: Boshqa odamning his-tuyg'ularini tushunishga harakat qilish, unga hamdard bo'lish.
- Faol tinglash: Boshqa odamning gaplarini diqqat bilan tinglash, uning fikrlarini tushunishga harakat qilish.
- Ochiqlik va samimiylik: Muloqotda ochiq va samimiy bo'lish, o'z fikrlarini va his-tuyg'ularini yashirmaslik.
- Hurmat: Boshqa odamga hurmat ko'rsatish, uning fikrlarini tinglash va unga e'tibor berish.

Ushbu mexanizmlarni tushunish va ularga amal qilish muloqotda o'zaro tushunishni yaxshilashga, samarali muloqot qilishga va odamlar o'rtasidagi munosabatlarni mustahkamlashga yordam beradi.

ASOSIY QISM

Muloqotning perseptiv tomoni kishini kishi tomonidan idrok qilish, tushunish va unga baho berishdir. Boshqa kishilarni tushunib olish bilan kishi suhbatdosh bilan bo'ladigan faoliyat, aloqa istiqbolini aniqroq belgilab oladi. Birgalikdagi faoliyatning muvaffaqiyatli ro'y berishi ko'p jihatdan kommunikativ jarayon ishtirokchilari bir-birini qanday idrok etayotgani, har bir ishtirokchida boshqa ishtirokchi haqida qanday tasavvurlar shakllanayotganligiga bog'liq. Bu esa muloqotning perseptiv tomonini o'rganish zaruriyatini vujudga keltiradi. Kishilarning bir-birini idrok etish jarayoni muloqotning ajralmas qismi bo'lib, u muloqotning perseptiv tomonini tashkil etadi. Insonning inson tomonidan idrok etilishi «ijtimoiy persepsiya» deyiladi. Dastlab, bu atama J.Bruner tomonidan 1947-yilda ishlatilgan bo'lib, u perseptiv jarayonlarning ijtimoiy determinatsiyasini anglatgan. Keyinchalik bu atama ijtimoiy obyektlarni, ya'ni odamlar, ijtimoiy guruhlar, katta ijtimoiy tuzilmalarni idrok etish jarayonini anglata boshlagan. Ijtimoiy perseptiv jarayonlarda individ quyidagilarni idrok etishi mumkin: o'z guruhiga mansub individni, boshqa guruhga mansub individni, o'zining guruhini, o'zga guruhni. Ijtimoiy perseptiv jarayonlarda guruh quyidagilarni idrok etishi mumkin: o'z individini, o'zga guruh individini, o'zini, o'zga guruhni.

Muloqot jarayonida insonlar bir-birini idrok etar ekan, bunda attraksiya (o'ziga jalb etish) jarayoni yuz berishi, ya'ni idrok etilayotgan kishiga nisbatan «yoqtirish hissi» paydo bo'lishi mumkin.

Attraksiya subyektning persepsiya obyektiga nisbatan bo'lgan emotsional munosabati sifatida shakllanadi. Muloqot ishtirokchilari o'z ongida bir-birlarining

ichki dunyosini qayta tiklashga, his-tuyg'ularini, xulq-atvorining sabablarini fahmlab yetishga harakat qiladi. Shaxs boshqa odamlarning tashqi qiyofasi, ularning fe'l-atvori va xatti-harakatlari, ularga qo'llanadigan kommunikativ vositalar orqali o'zi bilan muloqotga kirishgan odamlarning kimligini tushunib yetish, ularning qobiliyatlari, niyatlari kabilar haqida xulosa chiqara olish uchun muayyan ishni bajarishiga to'g'ri keladi.

Taniqli psixolog S.L.Rubinshteyn shunday deb yozgan edi: «Kundalik hayotda odamlar bilan muloqotga kirishar ekanmiz, biz ularning xulq-atvoriga qarab mo'ljal olamiz. Negaki, biz ularning tashqi ma'lumotlari mohiyatini go'yo «o'qib», ya'ni «mag'zini chaqib» chiqamiz, shu yo'sinda matnning ichki psixologik jihati mavjud bo'lgan mazmunini aniqlaymiz. Bunday o'qish naridan beri tez yuz beradi, chunki atrofdagilar bilan muloqot jarayonida bizda muayyan darajada ularning fe'l-atvoriga nisbatan avtomatik tarzda amal qiladigan psixologik ichki ma'no hosil bo'ladi.»

Muloqotning perseptiv jihati — kishining kishi tomonidan idrok etilishi, tushunilishi va baholanishi demakdir. Muloqot jarayonida kamida ikki kishi ishtirok etadi. Kishining qiyofasi, xatti-harakati asosida suhbatdosh haqida tasavvur hosil qilinadi. Birbirini idrok qilishda quyidagi mexanizmlar g'oyat muhimdir:

1. Identifikatsiya — inson o'zini xayolan suhbatdoshi o'rniga qo'yish orqali uning fikrlari va tasavvurlarini tushunishga intilishi.
2. Empatiya — inson o'zini xayolan suhbatdoshi o'miga qo'yish orqali uning kechinmalari va hissiyotlarini tushunishga intilishi.
3. Refleksiya — inson suhbatdoshi tomonidan qanday idrok etilayotgani va tushunilayotganini anglashga intilishi.
4. Stereotipizatsiya — inson suhbatdoshini tushunishga intilishi yo'lida muayyan shablonlardan foydalanishi.

Identifikatsiya (lotincha «tenglashtirish», «aynan o'xshatish») bir kishining ikkinchi kishini uning ta'rifmi subyektning o'z ta'rifiga anglanilgan yoki anglanilmagan tarzda o'xshatilishi orqali tushunish usulidir. Odamlar o'zaro birgalikda harakat qilish vaziyatlarida boshqa kishini o'zining o'miga qo'yib ko'rishga uringan holda uning ichki holati, niyatlari, o'y-fikrlari, mayllari va his-tuyg'ulari haqida taxmin qiladilar. Masalan, avgust oyi kunlaridan birida universitet qoshida hayajonlangan holda kitobni varaqlayotgan abituriyentlarni uchratib qolgan talaba o'zining abituriyentlik davrini eslaydi, ularning ruhiy holatini xayolan o'z boshidan kechira boshlaydi.

Refleksiya — (lotincha «aks ettirish») — o'z fikr va kechinmalarini tahlil qilish va mulohaza yuritish, ya'ni muloqotga kirishuvchining suhbatdoshi uni qanday idrok etayotganligini anglashi. Kishining kishi tomonidan idrok qilinishini ikkilangan oynadagi aks ettirishga o'xshatish mumkin. Odam boshqa kishini aks ettirar ekan, shu bilan birga o'zini ham aks ettiradi. Agar kishi o'zi muloqotga kirishadigan kishilar

haqida to'liq, ilmiy asoslangan axborotlarga ega bo'lsa, ular bilan bexato aniqlikda o'zaro ta'sir o'rnatishi mumkin. Biroq subyekt hamma vaqt bunday aniq ma'lumotga ega emas. Shuning uchun u boshqalar xatti-harakatining sabablarini o'ylashga majbur bo'ladi. Boshqa kishining harakatlarini tushuntirish uchun faoliyat motivlari, his-tuyg'ular, intilish va fikrlashning o'ylab chiqarilishi kauzal atributsiya deb ataladi. O'qituvchilar tomonidan bola harakatlarining sababi shunday talqin qilinishi maktabdagi pedagogik muomalani qiyinlashtiradi. Ijtimoiy persepsiya davomida kauzal atributsiya hodisasi ham kuzatiladi. Kauzal atributsiya — ijtimoiy persepsiya subyektining boshqa insonlar xulq-atvori va motivlarini talqin etishidir. Odam kuzatish orqali idrok etilayotgan kishi haqida batafsil ma'lumotga ega bo'lmasligi tufayli uning xulq-atvorini determinatsiyalayotgan taxminiy sabablarni qidiradi va ularni asliga noto'g'ri bo'lsa ham persepsiya obyektining xulq-atvoriga «tirkab qo'yadi». Boshqacha qilib aytganda, kauzal atributsiya hodisalar va insonlar xulq-atvoriga muayyan sabablarni tirkab qo'yish, sababchi deb bilish.

G. Kelli shaxsiy atributsiya (bunda sabablar harakat obyektiga tirkaladi), obyekt atributsiyasi (sabablar harakat yo'naltirilgan obyektga tirkaladi), vaziyat atributsiyasi (bunda sabablar harakat sodir bo'layotgan vaziyatga tirkab qo'yiladi) kabilarni ajratgan.

Kauzal atributsiya — lotincha «causa» — sabab va «attributto» — in'om etaman, degan ma'noni bildiradi. Kauzal atributsiyaning xususiyati psixologiya tomonidan yaxshi o'rganilgan turli xildagi shart-sharoitlarga bog'liq bo'ladi. Masalan, notanish kishini idrok etish chog'ida idrok subyektiga ega bo'lgan axborot katta rol o'ynaydi. A.A.Bodalyev o'tkazgan tajribalarida ikki guruhdagi o'quvchilarga bitta odamning fotosurati ko'rsatilgan. Birinchi guruhga bu odam jinoyatchi sifatida ta'riflangan. Uni tashqi qiyofasiga qarab tavsifnoma berish so'ralgan, ikkinchi guruhga bu odam taniqli olim deb aytilgan. Jinoyatchi deb aytilgan kishiga o'quvchilar qo'rs, badjahl, berahm, makkor kishining portreti turibdi deb, olim deb aytilgan guruh o'quvchilari esa portretidagi ko'zning o'zi mehribon va dono, jonni fido qilib ishlaydigan kishi deb ta'riflandi. Chiroyli kishilar rasmlari berilganda ham xuddi shunday holat yuzaga kelgan, ya'ni chiroyli kishilar yaxshi, muloyim, aqlli deb baholangan. Xunuk kishilar esa qo'rs, badjahl, xudbin deb baholangan. Demak, pedagogning idrok etish obyektiga haqida oldindan bilib oladigan axboroti yanglish fikr va subyektivizmning tarkib topishi uchun jiddiy asos hisoblanadi.

Stereotipizatsiya — (grekcha «o'zgarishsiz, takrorlanish») stereotipga mos ma'lum yoki taxminan ma'lum bo'lgan voqealarni tiklash, nisbat berish yo'li bilan xulq normalarini tasniflash va ularning sabablarini izohlash. Ba'zan muomala jarayonida noto'g'ri stereotip vujudga keladi. Masalan, A.A. Bodalyev tomonidan o'tkazilgan suhbatga ko'ra, kishining tashqi qiyofasi va uning xarakteri haqidagi stereotip tasavvurlar ommaviylashib ketganligi tasdiqlandi. So'ralgan 72 kishining 9 tasi yuzi kvadrat ko'rinishga ega bo'lganlar kuchli, irodali; 17 kishi peshonasi katta kishi aqlli;

3 kishi sochi tikka kishilar yengilmas, bo'ysunmas xarakterga ega; 5 kishi bo'yi o'rtachadan past kishilar boshqalar ustidan hukmronlik qilishga, buyruq berishga intiluvchi kishilar; 5 kishi chiroyli kishilar yo ahmoq yoki o'zini sevuvchi kishilar bo'ladi, deb ta'kidlangan. Begona kishini idrok qilishda birinchi axborot, dastlabki tasavvur katta ahamiyatga ega. Kishilar tashqi qiyofasi ham muhim o'rin tutadi. Amerikalik psixologlar tomonidan o'tkazilgan tadqiqot bunga misol bo'la oladi. 400 o'qituvchiga baholash uchun tarqatilgan rasmlar ularga 200 nafari ijobiy, chiroyli, 200 nafari esa salbiy, xunuk, yoqimsiz deb ta'rif bergan. Ekspertlardan tashqi qiyofasini emas, balki xarakterini ta'riflash so'ralgan edi. Afsuski, baholaming subyektivligi kishining tashqi qiyofasini baholash bilan bog'liq.

XULOSA

Muloqot 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 voqelikni 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, mahnaviy ehtiyojlarini namoyon etish va qondirish yuz beradi.

ADABIYOTLAR

1. Зинченко Т.П. Память в экспериментальной и когнитивной психологии.- СПб. 2002.
2. Крылов А.А., Маничева С.А. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии.- СПб.: 2005.-550с.
3. Лурия А.Р. Нейропсихология памяти. М.Педагогика.1998.
4. Общая психология: в 7 т.: учебник для студ. ВУЗов. Под ред. Б.Братуся. – М.: 2007.
5. Максименко С.Д. Общая психология.-М.: 2004.- 528 с.
6. Юнг К.Г. Психологические типы. - Мн.: ООО «Харвест», 2003.-528 с.
7. Лидер // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907.

8. Абрик Ж. К. Креативность групп // Социальная психология / Под ред. С. Московичи. – М.; СПб.: Питер, 2007. – С. 207—226.
9. Виханский О. С. Менеджмент [Текст]: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-изд. – М.: Гардарика, 1999. – 528 с.
10. G'oziyev E.G'. Umumiy psixologiya. T.: O'qituvchi, 2010.

