

PSIXOLOGIYADA INSONLARNI BOSHQARISH USULLARI

Jumaniyazova Nargiza Abdug'ofurovna
Farg'ona Davlat universiteti, Sirtqi bo'lim
Aniq va tabiiy fanlar kafedrasi o'qituvchisi

Annotatsiya: maqolada psixologiyaning ruhiyat haqidagi fan ekanligi, insonlarni boshqarishda psixologik metodlardan foydalanish, inson ruhiyati va psixologik metodlarning bir-biri bilan bog'liqligi haqida fikr yuritiladi. Inson ruhiyati qay holatda psixologik metodlardan qay darajada foydalanish, qaysinisidan qaysi holatda foydalanish kerak ekanligi, psixologiya yordamida inson ruhiyatini boshqarishning afzalliklari, hozirgi kunda hamma sohada psixologiyaning o'rni va qo'llanilishi haqida so'z yuritiladi.

Kalit so'zlar: flatteriya, menejmentlik psixologiyasi, tobelik va boshqaruv, psixologifizik holat, miyya zo'riqishi.

METHODS OF MANAGING PEOPLE IN PSYCHOLOGY

Jumaniyazova Nargiza Abdugafurovna,
Teacher of the "Department of Exact and Natural Sciences,
Fergana State University Correspondence Department

Abstract: The article considers the question that psychology is the science of the psyche, the use of psychological methods in managing people, the relationship of the human psyche and psychological methods. We are talking about the extent to which psychological methods should be applied in the case of the human psyche, which of them should be used in what situation, about the advantages of managing the human psyche with the help of psychology, about the role and application of psychology at present in all areas.

Keywords: flutter, management psychology, subordination and management, psychophysical state, brain tension.

Psixologiya juda qadim bo'lishi bilan bir paytda har doim yangilanib turadi. Psixologiya insonlar ruhiyatini o'rganuvchi, insonlarni boshqarishni o'rgatuvchi fandır. Psixologiyani yaxshi o'zlashtirgan odam boshqalarni oson tushuna olishi bilan bir vaqtda ularni boshqara ham oladi. Ularda boshqaruvchilik qobiliyati rivojlanib boradi.

Inson psixologiyasini o'rganish va boshqarish shaxsning o'ziga xos xususiyatlariga asoslanadi. Har bir individual shaxs o'zgacha, bir-biriga o'xshash va o'xshash bo'lmagan xususiyatlarga ega.

Demak, insonlarni boshqarish usullarini ko'rib o'tamiz.

Birinchi usulimiz, suhbatdoshdan g'ayrioddiy biror narsani so'rash, talab qilish. Bunda suhbatdosh tabiiyki, sizning talabingizni bajarishni xohlamaydi. Shunda shu

talabni qayta so‘rash, bu holatda ikkinchi marta so‘ralgan talabni rad etish mushkul vaziyatga solib qo‘yadi.

Ikkinchi usulimiz, suhbatdoshingizga faqat ism-sharifi bilan murojaat qilish. Bu holat rasmiylikni keltirib chiqargani bois, suhbatdoshingiz sizni hurmat qilishi bilan bir qatorda suhbat o‘zanini siz tomonga berib qo‘yadi.

Uchinchi usul, flatteriya, ya’ni suhbatdoshni maqtash, unga yoqimli so‘zlarni aytilish. Bu holatda eng asosiysi haddan oshmaslik. Maqto‘v, yoqimli so‘zlar tabiiy chiqishi kerak. Suhbatdoshingiz siz aytgan maqto‘vlarga o‘zi ham ishonib ketishi kerak. Aks holda siz yolg‘ondan, ishingizni bitirib olish uchun uni maqtayotganingizni sezib qolsa, unda darg‘azablik paydo bo‘ladi. Ikkinchi bor o‘sha odamga ishingiz tushadigan bo‘lsa hech qachon ishingiz bitmaydi.

To‘rtinchi usul, aks ettirish. Bu ko‘proq menejmentlik psixologiyasida qo‘l keladi. Bu usulda siz munosabatda bo‘lishingiz kerak bo‘lgan odamga qaysidir ma’noda taqlid qilishingiz lozim. Har bir inson o‘ziga o‘xshagan sherik izlaydi, uningdek harakat qiladigan, uningdek fikr yuritadigan sherik bilan do‘stona suhbat qurgisi keladi. Bu usul uzoq muddat sizning fikrlaringizga, munosabatingizga bo‘lgan ijobiy xayrixohlikni davom ettirib turadi.

Beshunchi usul, oddiy talab. Inson boshqarish uslubini qo‘llashi uchun u haqida iloji boricha ko‘proq ma’lumotga ega bo‘lishi kerak. O‘zingizga kerak bo‘lgan odamdan oldin oddiy narsani so‘rash kerak. Qisqa vaqt o‘tkazib, sal qiyinroq narsani so‘rab ko‘ring. Shu tariqa osondan murakkabga qarab kuchaytirib borish zarur. Lekin hammasini birdaniga so‘ramaslik zarur. Siz shunchaki qiziqqan odam bo‘lib ko‘rinishingiz kerak. Bu usul asta-sekin qiziqtirish hisobiga suhbatdoshni o‘ziga jalb qilishdan iboratdir.

Oltinchi usul, ko‘proq tinglab, kamroq gapirish. Bu usul yordamida har qanday odam bilan oson munosabat o‘rnatish mumkin. Chunki har bir odam yaxshi suhbatdosh, yaxshi tinglovchiga muhtoj bo‘ladi. Faqat vaqti-vaqti bilan suhbatdoshingizning aytayotgan gaplariga e’tibor berayotganingizni bildirish uchun uning o‘zini so‘zlarini boshqa iboralar bilan almashtirib, qaytarib turish kerak. Bunday holatda suhbatdoshingiz sizning ishonchli do‘st, hamdard ekanligingizga ishonch hosil qiladi.

Xo‘sh, insonlarni boshqarish o‘zi nima uchun kerak?

Ma’lum bir maqsadni amalga oshirish uchun muayyan mavjud odamlarni boshqarish talab qilinadi.

Insoniyat paydo bo‘libdiki, tobelik va boshqaruv mavjud bo‘lib kelgan. Hatto ibtidoiy jamoa davrida ham jamoa sardorlari bo‘lgan. Jamoa sardorlari har tomonlama kuchli, aqlli, nafaqat o‘zini, balki butun jamoani qo‘llab-quvvatlay oladigan odam bo‘lgan.

Hozirgi kunda ham hamma sohada boshqaruv mavjud. Butun kollektivni, jamoani boshqara olish uchun psixologiyani yaxshi bilish talab qilinadi. Yaxshi boshqaruvni

bilgan insonni hamma hurmat qiladi, so‘zsiz unga bo‘ysunadi, unga ergashadi, har bir boshlagan ishini o‘sha inson bilan maslahat qilgisi keladi.

Odamlarni boshqara olish uchun avvalo o‘zingizda istak-xohish bo‘lishi kerak. Avvalo o‘zingizni o‘rganishdan boshlashingiz kerak, o‘zingizni boshqara olishingiz kerak.

Keyingi bosqichda atrofdagi odamlar bilan munosabat o‘rnatish, ularning hissiy, psixologik xarakterlarini o‘rgangan holda ularning ishonchiga kirishdan iborat. Boshqaruv texnikasi haqida yozilgan adabiyotlarni o‘rganib, ko‘nikmalarni rivojlantirish, ularni hayot faoliyati davomida qo‘llab ko‘rish kerak.

Biror kishining tanlovini o‘z foydangizga yo‘naltirish uchun tanlov imkoniyatlarini cheklash, birovning e‘tiborini, ishonchini qozonish uchun sovg‘a, hadya berish orqali boshqarish usullari ham juda keng qo‘llaniladigan usullardan hisoblanadi.

Suhbatdoshingizning harakatlarini takrorlash, taqlid qilish. Bu usulda suhbatdoshingizning ayni nusxasi unga ta’sir o‘tkazadi. Bu usul psixologlar tomonidan o‘rganib chiqilgan bo‘lib, ko‘p holatlarda foyda beradi.

Har qanday vaziyatda ham xotirjam bo‘lish holati qizg‘in bahs-munozaralar yuzaga kelgan vaqtda doimo o‘zingizni nazorat qilib, xotirjam tutishingiz atrofdagilarni jalb qiladi, ishonchini orttiradi.

Asabiylashmang. Stressli holatlar insonda muvozanatni buzadi. Buning oldini olish uchun saqichdan foydalanish mumkin. Chaynash refleksi miyyani bo‘shashtiradi.

Yo‘naltirilmagan harakatni tanlash, masalan, internetga befoyda vaqt sarflash, televizor qarshisida uzoq o‘tirish holatlaridan voz kechish kerak.

Vaqtни boshqarish. Bunda muhim va dolzarb bo‘lmagan masalalarni birinchi o‘rindan olib tashlash.

O‘zingizga ishonch bilan qarash. Boshqalar uddalay olmayman degan holatda sizdan yordam kutishadi.

Ko‘z orqali munosabat o‘rnatish. Suhbatdoshga savol bergandan keyin, uning javob qaytarish jarayonida uning ko‘zlariga diqqat bilan qarash uni rost gapirishga, o‘ylab turgan narsasini tashqariga chiqarishga majbur qiladi.

Rejalashtirish. Vaqtни tashkil qilishni rejalashtirayotganda vaqtingizning 60 foizini rejalashtiring. Qolgan 40 foizi kutilmagan kundalik vaziyatlar uchun sarf bo‘ladi. Bu degani ayni soatni ajratish degani emas, bugun qaysi ishlarga necha soat vaqt ajratishingizni bilib oling. Masalan, kunlik 12 soatni 100 foiz deb olsak, taxminan 7 soatini bugungi bajaradigan ishlarimizga rejalashtirsak, qolgan 5 soati o‘z-o‘zidan kundalik kutilmagan holat, vaziyatlar uchun sarflanar ekan.

Boshqalarni o‘zingizga jalb qilish uchun xursandligingizni ko‘rsating. Ularning sizga bo‘lgan qiziqishi ortadi.

O‘zingizni kuzatib boring. Faoliyatingizni rejalashtirayotganingizda o‘zingizning psixologik holatingizni hisobga oling. Charchagan paytingiz, ko‘proq diqqatli bo‘lgan

paytingiz, biror narsaga chalg'igan paytingizda o'zingizni nazorat qiling. Shu holatda murakkab bo'lgan vaziyatlarga tayyormizis, yo'qmi, aniqlab oling.

Boshqalarning xatti-harakati biror kishining harakatlariga bog'liq. Chunki har bir inson biror ishni boshlar ekan, namuna qidiradi, undan oldin kimlardir shu ishni qanday bajarganligi bilan qiziqadi.

Kuchli insonlar sizning kuchli va albatta zaif tomonlaringizni analiz qiladi, siz butun hayotingizni erisha olmaydigan narsalarga sarflamasligingiz kerak, o'z imkoniyatingizni chamalay olishingiz kerak. O'zingiz uchun yaxshi bo'lgan, imkoniyatingiz etadiganini tanlashingiz kerak. Kuchli tomoningizni rivojlantirib, boshqalar erisha olmaganiga siz erishishingiz kerak.

Yana boshqa holatlarni ko'rib chiqadigan bo'lsak, qaysi vaziyatlarda qanday yo'l tutish kerakligini ko'proq anglab etamiz:

Doimiy bandlik odamlarni baxtli his qilishga yordam beradi. Chunki biror ish bilan band bo'lganda keraksiz narsalar miyyani band qilmaydi. Doimiy band odam doimiy pozitiv holatni saqlab qoladi, shu tufayli atrofdagilarga ham pozitiv kayfiyat ulashadi.

Shirinlikni xush ko'ruvchi odamlar shirinlik uchun hamma narsasini berishga tayyor bo'ladi. Chunki shirinlik iste'mol qilinganda organizmga dofanin moddasi tushib, insonda xursandchilik kayfiyatini kuchaytiradi. Shu sababli ko'p hollarda insonlar ishini bitirish uchu plitkali shokoladlardan foydalanishi urf bo'lgan.

Charchagan odam rost gapiradi. Bu holatdan foydalanish uchun juda ehtiyot bo'lish kerak. Chunki charchagan odam bilan gaplashish oson emas. Muloyimlik bilan uning foydasi uchun nimanidir gapirgan odam bo'lib, o'zingiz uchun kerakli ma'lumotni orada qistirib ketish mumkin.

Inson boshqa tilda fikrlay boshlaganda miyya zo'riqishi tufayli mantiq kuchliroq ishlaydi.

Inson ongining 30 foizi "daydi" holatda bo'larkan. Shuning uchun ayniqsa, charchagan holatlarda muhim qarorlar qabul qilmaslik maslahat beriladi.

Bezorilar o'ziga ishonchi past bo'lgan insonlardan chiqar ekan. Demak oilaviy muhitda kuchli farzandlarni tarbiyalashimiz zarur.

Katta hajmdagi ma'lumotlarni qismlarga ajratib o'rganish oson bo'ladi. Shu sababli qiyin, katta hajmdagi ma'lumotlarni birdan o'rganishga harakat qilmang.

O'zaro hamfikrlilik, o'zaro munosabatlar sportzalga borgandan ko'ra insonga ko'proq xotirjamlik, ma'naviy dam beradi. Har ikkisini birga qo'llash esa yanayam yaxshi.

Yuqoridagilardan kelib chiqqan holda xulosa qilishimiz mumkinki, inson boshqalarni boshqara olishi uchun avvalo o'-o'zini boshqara olishi kerak, keyingi navbatda har bir shaxs individual xarakterga ega ekanligini hisobga olgan holda ularga umumiy ta'sir o'tkaza oladigan usullarni psixologiya adabiyotlaridan foydalangan holda ko'nikmalarni rivojlantirib borib, bu usullarni faoliyat qo'llab ko'rish kerak. Hayot

davomida faqatgina o'zingizga zarur deb hisoblaydigan narsalarni rejaning birinchi navbatlariga qo'yish kerak.

Chunonchi, inson kundalik faoliyatinigina emas, butun hayoti davomida nimalarga birinchi navbatda erishishi kerak, nimalarga navbatda erishish kerak, o'zining kuchli tomoni qaysi, nima qilsa kuchli tomonini yanayam ko'pqor, tezroq rivojlanadi, zaif tomoni hayotda unga ko'proq kerakmi, yo'qmi, agar kerak bo'lsa uni qanday rivojlantirish mumkinligi haqida o'ziga hisob bera olishi, o'zini nazorat qila olishi kerak ekan.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Jumaniyazova, N. A. O. (2022). MALAYZIYA TAASSUROTLARI (2002-2003-YILLARDAGI XIZMAT SAFARI ASOSIDA). *Scientific progress*, 3(2), 868-873.
2. Жуманиязова, Н. А. (2022). Тилга Эътибор–Элга Эътибор. *SO 'NGI ILMIIY TADQIQOTLAR NAZARIYASI*, 1(2), 130-133.
3. Jumaniyazova, N. A. O., & Mavlonova, S. T. U. (2022). CHET TILINI O'RGATISHDA KOMMUNIKATIV PRINSIPLAR HAMDA YANGI PEDAGOGIK TEXNOLOGIYANING ROLI. *Central Asian Academic Journal of Scientific Research*, 2(2), 118-122.
4. Abdugofurovna, J. N., & Turgunovna, M. S. (2022). The Problems In Teaching Language. *INTERNATIONAL JOURNAL OF RESEARCH IN COMMERCE, IT, ENGINEERING AND SOCIAL SCIENCES ISSN: 2349-7793 Impact Factor: 6.876*, 16(5), 46-48.
5. Jumaniyazova, N. A. O., & Ganiyeva, D. O. Q. (2023). МАКТАБГАЧА ТА'ЛИМ ISLOHOTI–DAVR TALABI. *Scientific progress*, 4(2), 107-111.
6. Abdugofurovna, J. N. (2023). COMPARATIVE TYPOLOGICAL ANALYSIS OF UZBEK AND ENGLISH LITERATURE. *Research Focus*, 2(1), 229-231.