

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбатнинг психо

суҳбатнинг психофизиологик аспекти

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбатнинг психо

суҳбатнинг психофизиологик аспекти

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

г психофизиологик аспекти

дошни сирли бошқариш (суҳбат

атдошни сирли бошқариш (суҳбат

суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

суҳбатнинг психо

атдошни сирли бошқариш (суҳбат

суҳбатнинг психофизиологик аспекти

атдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

Суҳбатдошни сирли бошқариш (суҳбат

**Фарҳод
МУСТАФОВ**



**СУҲБАТДОШНИ
СИРЛИ
БОШҚАРИШ**

Фарҳод МУСТАФОЕВ

СУҲБАТДОШНИ СИРЛИ БОШҚАРИШ

*(Суҳбатнинг психофизиологик
аспектлари)*

«ФАРФОНА» нашриёти

Ушбу китобимни Ўзбекистонда турли соҳаларда ишлаётган ва дунёнинг бир неча мамлакатларида таълим олаётган шогирдларимга бағишлайман.

Муаллиф.

МУСТАФОЕВ, Фарҳод
СУҲБАТДОШНИ СИРЛИ БОШҚАРИШ.
(Суҳбатнинг психофизиологик аспекти).

СЎЗБОШИ ЎРНИДА

Ҳурматли китобхон, мен ўзимнинг мазкур китобчамда имконият даражасида АҚШ, Россия, шунингдек, Европа мамлакатларининг бошқариш тизимида қўлланиб келинаётган психологик технология, мулоқотнинг психофизиологик ва этик усулларини ёритишга ҳаракат қилдим.

Бу китоб кимгадир қизиқ, ким учун эса, қизиқарсиз бўлиб туюлиши мумкин. Бу табиий ҳол, албатта. Лекин, униси ҳам, буниси ҳам бу китоб кўтарган муаммоларни ўз ҳаёт тажрибаси билан муқояса қилишлари турган гап.

Хўш, ушбу китобни мен асли кимларга тавсия этмоқчиман? Яъники, ким бу китобчадан наф қўради? Ушбу саволлар мени дастлаб қўлимга қалам олган кездаёқ ўйлантира бошлади. Ўйлай-ўйлай, у соҳа эгаларини аниқлашга муяссар бўлдим. Улар:

- бизнесмен ва тадбиркорлар;
- ҳуқуқшунос-юристар, терговчи ва оператив ходимлар, судья ҳамда адвокатлар;
- психолог ва шифокорлар, тарбия аҳли ва ўқитувчилар;
- оммавий ахборот воситалари ходимлари.

Менинг фикри ожизимча, юқоридаги соҳаларга турдош бўлган, ўз иш фаолиятларида турли мулоқотларга киришувчи шахслар, шунингдек, раҳбар ходимлар ҳамда талабалар, кенг китобхон оммаси ундан манфаатдор бўладилар. Шу боис ҳам, мен муаллиф сифатида барчани кўзда тутаман.

Шунингдек, бу ғоянинг амалга ошишида, китобчанинг дунёга келишида мени маънан қўллаб-қувватлаб, қимматли маслаҳатларини аямаган шогирдим Жаллолбек Омоновга ўз миннатдорчилигимни билдираман.

Муаллиф.

Кимки маълумотга эга бўлса, у дунёга эгадир.

Ҳаёт дегани шундай нарсаки, у ўта мураккаб шахслараро муносабатлардан таркиб топади: Бу муносабатлар кундалик ҳаётда юз берувчи айрим тортишувлар, келишмовчиликлар, тушунмовчиликлар, қарама-қаршиликлар асосида шаклланади. Кундалик ўзаро мулоқотда касбларга оид турли учрашувлар, муносабатлар, танишиш, яқинлашиш, дўстлашиш сингари ҳаётий вазиятлар ҳамиша амал қилади. Мазкур муносабатларни текис, осонликча, низосиз юз беради деб бўлмайди. Чунончи характерлар хилма-хил, бизни ўраб турган одамлар эса турли-тумандир. Уларнинг тафаккур доиралари, қизиқишлари, орзу-ҳаваслари, кундалик турмуш ва келажакка муносабатлари турличадир. Шунинг учун ҳам, баъзи одамлар ёқимтой, дўстлашишга арзийдиган бўлсалар, айримлар бунинг аксидир. Натижада, шахслараро дўстлик, қадрдонлик, нодўстлик, ажралиш табиий юзага келади.

Ишбилармонлар, тадбиркорлар, бизнесменлар баъзан аслини суриштирмай, масаланинг таг-тугига етмай, ўйлаб-ўйламай юзаки маълумотлар оладилар ёхуд эшитадилар. Уни текшириб ўтирмайдилар-да, таваккал иш тутадилар. Бунинг натижасида мушкул аҳволга тушиб қоладилар. Лек минг афсус қилсинлар, отилган ўқни ортга қайтариб бўлмайди.

Дейлик, журналист, шифокор ёхуд терговчи ўзининг касб-маҳоратига ишонади-да, шарт-шароит, вазият ва масалани чуқур ўрганиб таҳлил қилмай туриб, текширув, суҳбат, муолажа ёки терговни бошлайди. Бу эса, ўзига хос муаммоларни келтириб чиқаради.

Юқорида қайд этилган барча камчиликларнинг асосида битта ҳақиқат ётади. Яъинким, асл маълумотнинг етишмаслиги, мавжуд масаланинг чуқур ва атрофлича таҳлил қилинмаганлиги, жараённинг эса бошлаб юборилганидир. Шунинг учун психологлар: «Маълумотга эга бўлмасдан мулоқотга киришма» деб огоҳлантирадилар.

МАЪЛУМОТ ОЛИШ ВА УНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ

Хоҳ терговчи ё оператив ходим, хоҳ психолог ёки ши-фокор ҳаким, бизнесмен ёхуд тадбиркор бўлсин, у энг аввало, атрофдан келаётган барча маълумотларни қабул қила билиши, ёдда сақлаб қолиши ва тўғри таҳлил этиши жуда муҳимдир. Баъзан айрим маълумотлар мутлақо кераксиздай тасаввур уйғотади, мутахассис эса унга бефарқ иш тутади. Масала чигаллашгандан сўнг, унинг ечимини топа олмай-дилар, сабабини эса тушуниб етмайдилар. Шуни унутманг-ки, ҳар қандай гап, ҳатто товуш муҳим маълумотларга эга бўлиши мумкин. Фойдали ҳисобланган маълумотда қуйида-ги уч асосий белги бўлиши шарт:

- маълумотнинг тўлиқлиги;
- маълумотнинг ҳаққонийлиги;
- маълумотнинг вақтга ҳозиржавоблиги.

Чин мутахассис тўлиқ маълумотга эга бўлмоқчи бўлса, у фактни фикрдан, фикрни эса таҳлил этилган хабардан ажрата билиши лозим.

Факт содир бўлган воқеа, ҳодиса ва ҳолатни билдиради. Фикр — фактга бўлган шахсий муносабат, таҳлил эса ҳодиса, ҳолат ҳамда хабарни ҳар томонлама баҳолашдир.

Аксарият ҳолларда содир бўлган воқеа ёхуд гапни ўзгалардан эшитиб, унинг фикрида қоламиз, шу аснода иш юритиб янглишамиз, чунки маълумот олишда учинчи босқични назарда тутмай хатога йўл қўямиз.

Маълумот олишни журналист ёки терговчи мисолида кўриб чиқайлик. Бу фойдадан ҳоли эмас, чунончи уни ҳар қандай оператив ходим, ҳаким, ишбилармон-бизнесмен ўзига мос ҳолда ўзлаштириб фойдаланиши мумкин. Маълумот олиш жараёнида, аввало, тўрт савол билан мурожаат этилади:

«Бу шахс тўғрисида нимани билишим керак?»

Мазкур савол мақсадни амалга оширишда аниқликка эришишга ёрдам беради. Ҳолбуки, ҳар қандай шахс кўплаб маълумотларга эга бўлиши мумкин, аниқлик эса мақсаднинг зарурият даражасини белгилайди.

«Шахс тўғрисидаги маълумотни қаердан, қандай қилиб олинади?» (Фуқаролар йиғинидан, корхонадан, расмий ва норасмий ҳужжатлардан).

Бу савол маълумотга эга бўлмоқчи шахснинг ҳаракатларини аниқ белгилашга имкон беради.

«Бу маълумотни биладиган шахс ким?»

Бу саволга жавоб беришда маълумот йиғаётган шахсимишни ўраб турган яқин одамлар ҳисобга олинади ва атроф-муҳит билан боғланган ҳолда мақсадга эришилади.

«Бу маълумотни қандай қилиб олиш мумкин?»

Сиз, биринчи, иккинчи, учинчи саволларга тўлиқ ва аниқ жавобларни олсангиз, ўз-ўзидан тўртинчи саволни ечишга яқинлашасиз.

Юқоридаги саволларнинг ечимига эришиш кейинчалик бизни ноқулай вазиятдан қутқаради, мақсадга эришишда тўғри режа тузишга кўмак беради. Шундай қилиб, биз қизиққан шахсимишни бошқара олиш ва унга таъсир ўтказиш имкониятига эга бўламиз.

Чин профессионал даражага етишда ҳар биримиз ушбу коммуникатив фазилатларга таянишимиз лозим — сабртоқат, ирода, қизиқиш, диққат, мантиқий фикрлаш ва ҳурмат-эътибор.

Тажрибали журналист, оператив ходим олинган маълумотларни қуйидаги асосда таҳлил эта бошлайди:

- олинган маълумотларнинг ҳаққонийлиги ва муҳимлигини, ундан фойдаланиш даражасини баҳолайди;
- бошқа маълумотлар билан солиштиради, бу муқоясада ўзининг ички туйғулари ҳам иштирок этади;
- мазкур маълумотни ҳар томонлама бойитиш учун яна қандай қўшимча маълумот кераклигини белгилайди;
- барча маълумотларни самарали қўллашга ҳаракат қилади.

Олинган маълумотларни баҳолашда, унинг қаердан олинганлиги ва даражасини белгилаб олиш муҳим.

Олинган маълумотларни асосан уч турга бўлишимиз мумкин:

Очиқ маълумот. Бундай маълумотларни олишда, одамлар орасида юрган миш-миш гаплардан, газета-журналлар, телевидение материалларидан фойдаланилади.



- Lituz.com

Elektron kitoblar

**To'liq qismini Shu tugmani
bosish orqali sotib oling!**