

KURSANTLARDA MUZOKARAGA KIRISHISH KO'NIKMASINI RIVOJLANISHIGA SHAXS TIPLARINING TA'SIRI

*Azamjonova Oyniso Qahramon qizi,
O'zbekiston Respublikasi Jamoat xavfsizligi universiteti, mustaqil tadqiqotchisi*

Annotatsiya. Maqolada kursantlarda muzokaraga kirishish ko'nikmasini shakllanishiga shaxs tiplarining ta'sir xususiyatlarini o'rganishga bag'ishlangan. Dastavval shaxs tiplarining mohiyati, bu boradagi nazariy yondashuvlar hamda konsepsiyalarning mazmuni psixologik nuqtai nazaridan atroflicha bayon qilingan. Shuning bilan birga kursantlarni muzokaraga kirishish ko'nikmasini rivojlanishiga shaxs tiplarining ta'sir xususiyatlari empirik tadqiqotlar doirasida o'rganilgan.

Kalit so'zlar: shaxs, muomala, muloqot, ko'nikma, malaka, muzokaraga kirishish, ekstravert, interavert, distribut uslub, hamkor mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslub, vaziyatni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslub, rakobatchilik, hamkorlik.

ВЛИЯНИЕ ТИПОВ ЛИЧНОСТИ НА РАЗВИТИЕ УМЕНИЕ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ У КУРСАНТОВ

*Азамджонова Ойнисо Кахрамон кизи,
Университет общественной безопасности Республики Узбекистан,
самостоятельный соискатель*

Аннотация. Статья посвящена изучению особенностей влияния типов личности на формирование переговорных навыков у курсантов. Во-первых, с психологической точки зрения подробно описываются природа типов личности, теоретические подходы и содержание понятий по этому поводу. При этом в рамках эмпирического исследования изучено влияние характеристик типов личности на развитие переговорных навыков курсантов.

Ключевые слова: личность, поведение, общение, навыки, компетентность, ведение переговоров, экстраверт, интераверт, распределенный стиль, интегративный стиль, направленный на достижение цели партнера, интегративный стиль, направленный на достижение цели ситуации, конкурентоспособность, сотрудничество.

INFLUENCE OF PERSONALITY TYPES ON THE DEVELOPMENT OF SKILLS TO ENTER INTO NEGOTIATIONS IN CADETS

*Azamjonova Oyniso,
University of Public Security of the Republic of Uzbekistan, independent
researcher*

Abstract. The article is devoted to the study of the characteristics of the influence of personality types on the formation of negotiation skills in cadets. First, the nature of personality types, theoretical approaches and the content of concepts in this regard are described in detail from a psychological point of view. At the same time, the impact characteristics of personality types on the development of cadets' negotiation skills have been studied within the framework of empirical research.

Key words: personality, behavior, communication, skills, competence, negotiating, extravert, interavert, distributed style, integrative style aimed at getting the partner intended, integrative style aimed at getting the situation intended, competitiveness, cooperation.

Psixologik tahlil predmeti tobora ko‘proq shaxsning ixtiyoriy faoliyatining turli shakllariga aylanib bormoqda. U ko‘proq qiyin vaziyatda qabul qiladigan qarorlarning o‘ziga xos xususiyatlari, atrofdagi dunyoni tushuntirish turlari, mafkuraviy va shaxsning o‘z taqdiriga munosabatlarini aks ettiradi.

Shaxsiy o‘zini o‘zi anglash mezonlaridan biri sub’ektiv nazorat darajasidir, ya’ni. insonning turli vaziyatlarda o‘z xulq-atvorlari va faoliyati natijalari uchun javobgarlikni o‘z zimmasiga olish qobiliyatidir.

Mazkur shaxsiy xususiyat, bizning fikrimizcha, qiyin faoliyat, ba’zan o‘ta og‘ir sharoitlarda o‘tadigan, fikrlashning ravshanligini, barcha harakatlariga ongli ravishda yondashish, mas’uliyatli qarorlar qabul qilishni talab qiladigan harbiy soha mutaxassisi uchun alohida ahamiyatga ega. Bu esa o‘z navbatida shaxsning hayoti va sog‘lig‘i bilan bog‘liq bo‘lishi mumkin bo‘lgan insonlar, moddiy zahiralarning xavfsizligi bilan belgilanadi. Shu nuqtai nazardan, harbiy xizmatchilarning muzokaraga kirishish jarayoniga ta’sir qiluvchi ichki omillardan biri bo‘lgan harbiy universitet kursantlari o‘rtasida sub’ektiv nazorat darajasini o‘rganish dolzarb va ahamiyatli hisoblanadi.

Ma’lumki, sub’ektiv nazorat tushunchasi Jorj Rotterning sub’ektiv nazorat tushunchasining ajralmas qismi hisoblanadi.

Lokus nazorat - bu sabablarning lokalizatsiyasini tavsiflovchi tushuncha bo‘lib, uning asosida inson o‘z xulq-atvori va u tomonidan kuzatilgan boshqa odamlarning xulq-atvorlarini tushuntiradi.

Ichki lokus nazorati- bu xulq-atvorlarning sabablarini shaxsning o‘zida izlash, tashqi nazorat o‘chog‘i esa ularni shaxsdan tashqarida, uning muhitida lokalizatsiya qilishdir [3].

Nazorat markazining ikkita ekstremal turi mavjud: ichki va tashqi.

Ekstrenal u bilan sodir bo‘lgan voqealar tashqi kuchlar - tasodif, boshqa odamlar va boshqalarning harakati natijasidir, deb hisoblaydi. Internal muhim voqealarni o‘z faoliyati natijasi sifatida izohlaydi.

Har qanday shaxs u yoki bu turdagi belgilar bilan tavsiflanadi va turli vaziyatlarda u yoki bu tur ustun bo‘lishi mumkin. Shu bois, ularning ichki nazorati universaldir va u duch keladigan har qanday hodisa va vaziyatlarga xosdir.

Jumladan, kasbiy sohada internallikni namoyon qiladigan inson bir vaqtning o‘zida oilaviy sohada barqaror tashqi yo‘nalishni namoyish qilishi mumkin va hokazo [4].

Psixologlarning fikriga ko‘ra, agar odam aniq internal bo‘lsa, ya’ni, o‘zini o‘zi bilan sodir bo‘lgan barcha hodisalar uchun javobgar deb hisoblaydi. Undan keyin, qoida tariqasida, u o‘z kuchiga ishonish va o‘z kuchini qo‘llash sohasi sifatida ishdan qoniqish bilan ajralib turadi.

U ko‘proq mas’uliyatli, chidamli, izchil, hissiy jihatdan barqaror, yetakchilikka moyil, o‘zini o‘zi tarbiyalash va o‘zini o‘zi takomillashtirishga yuqori darajada tayyor. Shu bilan birga, bunday shaxs ma’lum darajada kategorik bo‘lishi mumkin va atrof-muhitni yetarlicha qabul qilmaydi [2].

Eksternal odamlar tashqi strategiyaga ega odamlardir. Ular muvaffaqiyasizlik manbasini va muvaffaqiyat dvigatelini o‘zlaridan tashqarida ko‘rishadi.

Bunday odamlar quyidagi xususiyatlar bilan ajralib turadi:

-o‘zini o‘zi tanqid qilish va o‘zini takomillashtirishga moyillik emas, ijtimoiy vaziyatni keskin his qilish, undagi o‘zgarishlar, atrof-muhitga moyillik.

Ularning fikriga ko‘ra, tashqi sharoitlar (taqdir, tasodif, odamlar) ularning faoliyatida katta rol o‘ynaydi. Ular tashvishga moyil, boshqalarning fikrini tinglaydilar va o‘zini oqlash taktikasi sifatida aldashdan qochmaydilar. Tashqi mavqei qulayroq va ularga ijtimoiy muhitda qulayroq mavqeni ta’minlashi kerakdek tuyuladi.

Biroq, ko‘plab psixologik kuzatuvlar va eksperimentlar izchil qonunni aniqladi:

internal odamlar ko'pincha ijodiy va kasbiy faoliyatda muvaffaqiyatga erishadilar, kamroq tashvishli va tajovuzkor bo'lishadi hamda eksternal tomondan ko'ra o'z tamoyillarini qat'iyroq himoya qilishga qodir. Internal odamlar munosabatlarda kamroq shubhali va ko'pincha o'z maqsadlariga erishishda ishonchni ilhomlantiradi.

Har bir inson o'z kuchi va qobiliyatiga ishonchning ulushiga va vaziyatga psixologik bog'liqlik ulushiga ega [3]. Ko'pgina tadqiqotlar tashqi ta'sirning tashvish va depressiya, dogmatizm va avtoritarizm bilan sezilarli va ijobiy bog'liqligini ko'rsatdi. Umuman olganda, tashqi ko'rinishlar fatalistik tendensiyalar bilan ajralib turadi [2].

Sub'ektiv nazoratni o'rganish har ikkala turdagi insonlarning qiyinchiliklari va muammolarini bashorat qilishga, xulq-atvorlarning xususiyatlari va motivlarini aniqroq aniqlashga, kasb tanlash va shaxsning kasbiy rivojlanish xususiyatlarini bashorat qilishga yordam beradi, bu ayniqsa harbiy universitet kursantlari uchun juda muhimdir.

Fuqarolardan farqli ravishda, harbiy xizmatchining kasbiy o'zini o'zi anglashini shakllantirish maxsus faoliyat sharoitida - harbiy mehnatda sodir bo'ladi.

Harbiy xizmatchi uchun bunday mehnat harbiy burchni bajarish bo'lib, unda u o'zini harbiy kasbiy faoliyat, kundalik xizmat munosabatlari va o'z rivojlanishining sub'ekti sifatida amalga oshiradi [5]. Harbiy faoliyat murakkab ijtimoiy hodisadir.

Jamoat hayotining bir qismi sifatida u harbiy ishlar sohasidagi odamlarning moddiy, hissiy-ob'ektiv va maqsadga muvofiq faoliyatini ifodalaydi va amaliy harbiy va harbiy tadqiqot faoliyatini o'z ichiga oladi.

Harbiy faoliyatning mazmuni va shakllari doimo o'zgarib, rivojlanib bormoqda.

Uning namoyon bo'lishini tarixiy tahlil qilish jarayonida o'tmishdagi harbiy tajriba va zamonaviy harbiy faoliyat ajralib turadi.

Harbiy faoliyat qurolli kurash, jangovar vazifa, qo'shinlarning jangovar va ma'naviy-psixologik tayyorgarligi, shtab va boshqa harbiy qo'mondonlik va boshqaruv organlarining boshqaruv faoliyati, harbiy xizmatchilarni tayyorlash, harbiy-ilmiy faoliyat va boshqalar shaklida amalga oshiriladi.

Harbiy faoliyat shakllari bir-biri bilan chambarchas bog'liq, bir-birini to'ldiradi va shart qiladi.

Harbiy faoliyatni umumiy faoliyatning asosiy bosqichlari ketma-ketligini tahlil qilish nuqtai nazaridan ko'rib chiqish mumkin:

- maqsadni belgilash va kelgusi harakatlarni rejalashtirish;
- faoliyat sharoitlarini tashkil etish, vositalar va usullarni tanlash;
- faoliyat dasturini amalga oshirish, uni amalga oshirish;
- natijalarni nazorat qilish va baholashni ta'minlash, ularni faoliyat maqsadlari bilan solishtirish va oraliq natija asosida keyingi faoliyatni davom ettirish [5].

Harbiy kasbning sanab o'tilgan xususiyatlari harbiy xizmatchilar orasida ichki nazorat o'chog'ining ustunligini ko'rsatadi deb taxmin qilishimiz mumkin.

Harbiy faoliyat g'oyasi uning ikki tomonining birligi sifatida aks ettirilishi mumkin - sub'ektiv va ob'ektiv.

Sub'ektiv tomon-bu shaxs (sub'ekt), uning motivlari, bilimlari va ko'nikmalari, shuningdek, inson tomonidan amalga oshiriladigan maqsadga muvofiq faoliyat operatsiyalari. Ob'ektiv tomon - bu shaxs tomonidan ma'lum o'zaro ta'sirlarga kiritilgan va harbiy faoliyat ob'ektlari, vositalari va mahsulotlari sifatida ishlaydigan ob'ektlar to'plami.

Muayyan harbiy kasbiy faoliyat sharoitida harbiy xizmatchining shaxsiy va kasbiy o'zini o'zi anglashini shakllantirishga ta'sir qiluvchi omillar orasida tashqi va ichki omillar ajralib turadi [1]. Ichki omillar insonning muhim individual psixologik xususiyatlaridir. Sub'ektiv nazorat (javobgarlik) darajasi ichki omillarga tegishli hisoblanadi. Lokus

nazorat o'chog'i shaxs individual xulq-atvorlarning o'zini o'zi boshqarishi bilan chambarchas bog'liq.

Tadqiqot jarayonida kursantlarning muzokaraga kirishish ko'nikmasini shaxs tiplari bilan bog'liqligini tekshirish maqsadida Rotter va Panteleyevalarning "Sub'ektiv lokal nazorat xususiyatlarini o'rganish so'rovnomasi", "Mening muzokaralardagi taktikam", "Muzokaralar uslubini aniqlash" metodikalaridan foydalanildi. Olingan empirik ma'lumotlarni yaqqol ifodalash maqsadida jadvallarda aks ettirildi.

1-jadval

3-kurs kursantlarida muzokaraga kirish uslublari va shaxs tiplari o'rtasidagi bog'liqlik

Shaxs tiplari	Muzokaraga kirish uslublari				
	Distribut uslub	Hamkorni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslub	Vaziyatni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslub	Rakobatchilik	Xamkorlik
Eksternal	- 0,02	-0,23*	-0,22*	- 0,21*	0,21 *
Internal	0,0 2	0,23*	0,22*	1	- 0,98**

Jadval (1-jadval)da keltirilgan natijalarga ko'ra, shaxsning eksternal tipi hamkorni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslubi bilan ($r=-0,23$; $r \leq 0,05$) qarama-qarshi ahamiyatli munosabatga ega ekanligi ma'lum bo'ldi. Shuning bilan birga kursantlarda eksternal tipi vaziyatni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslubi bilan ($r=0,23$; $r \leq 0,05$) ijobiy ahamiyatli aloqadorlikka ega ekanligi qayd qilindi. Shu o'rinda ta'kidlash kerakki, muzokara jarayonida kursant shaxsida eksternallikning ustunligi ularda hamkorni to'g'ri idrok qilishiga hamda vaziyatga mos ravishda harakat qilishiga salbiy ta'sir ko'rsatishi ma'lum bo'ldi. Ma'lumki, integrativ muzokaralar muammoni birgalikda tushunishga va ishtirokchilarning manfaatlari va ehtiyojlarini birlashtirishga asoslanadi. Ikkala tomon uchun ham g'alaba qozonish natijasini belgilash, ishtirokchilarning maqsadlari bir-biriga mos kelishini va muammolarni hal qilish natijasi har ikki tomon uchun ham o'zaro manfaatli kelishuvlar bo'lishini nazarda tutadigan xatti-harakatlar uchun to'siqni belgilaydi. Ayniqsa, integrativ muzokaralar formati ma'lumotlardan ochiq, umumiy foydalanish, boshqalarga ishonish istagi, qadriyatlar va manfaatlar almashinuvi va to'g'ri muhokamani o'tkazish bilan tavsiflanadi.

Metodika natijalariga ko'ra, vaziyatni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslub eksternal bilan ($r=-0,22$; $r \leq 0,05$) ahamiyatli va internal bilan ($r=0,22$; $r \leq 0,05$) qarama-qarshi ahamiyatli bog'liqlikka ega ekanligi aniqlandi. Unga ko'ra, kursantlarda vaziyatni mo'ljalgan olishga qaratilgan integrativ uslubning yuqori darajada namoyon bo'lishi ularda eksternallik xususiyatini to'liq namoyon bo'lmasligiga olib keladi. Shuning bilan birga mazkur uslubning yuqori darajada rivojlanishi ulardagi internallikning

ham kuchli darajada namoyon bo'lishiga olib keladi. Ayniqsa, integrativ yondashuvlar muammolarni hal qilish, hamkorlik, birgalikda qaror qabul qilish va o'zaro manfaatlarni izlashga ustuvor ahamiyat berganligi sababli, integral strategiyalar ishtirokchilardan g'alaba qozonish va o'zaro manfaatli qarorlar qabul qilish uchun birgalikda ishlashni talab qiladi. Bunday maqsadlar manfaatlarni ochib berishga va tomonlarning manfaatlari o'rtasidagi umumiylikni izlashga, shuningdek, muammoni hal qilish variantlarini yaratishga yordam beradi.

Tadqiqot natijalariga ko'ra, raqobatchilik ekstrenallar bilan ($r=-0,21$; $r\leq 0,05$) qarama-qarshi ahamiyatli aloqadorlikka ega ekanligi kuzatildi. Shu o'rinda ta'kidlash kerakki, kursantlarda o'quv va kasbiy faoliyatiga nisbatan raqobatni yuzaga kelishi ko'proq ularning tashqi ifodalarida namoyon bo'lishi aniqlandi. O'z navbatida interallik sifati yuqori chiqqan kursantlarda raqobatga bo'lgan intilish yuqori emasligini ko'rsatadi.

Empirik tadqiqot natijalariga ko'ra kursantlarda hamkorlik eksternallar bilan ($r=0,21$; $r\leq 0,05$) ijobiy ahamiyatli va internallar bilan ($r=-0,98$; $r\leq 0,01$) yuqori darajada qarama-qarshi ahamiyatli aloqadorlikka ega ekanligi qayd etildi. O'z navbatida eksternallarga moyil bo'lgan kursantlarda hamkorlikda faoliyat olib borishga nisbatan ishtiyoqlari baland ekanligini ko'rishimiz mumkin. Shuning bilan birga internallik xususiyati yuqori bo'lgan kursantlarda esa aksincha hamkorlikda faoliyat olib borishga nisbatan hoxishning ustun emasligidan dalolat beradi.

O'rganilgan nazariy materiallar va o'tkazilgan tadqiqot natijalariga asoslanib, quyidagi xulosalarni shakllantirish mumkin:

1. Kursantlarda muzokaraga kirishish ko'nikmasini rivojlanishi ulardagi shaxs tiplari bilan o'zaro bog'liq bo'lib, ular tanlovchan tabiatga ega ekanligi aniqlandi.

2. Kursantlarda muzokara kirishish ko'nikmasi ko'proq eksternallarda ustuvor ahamiyatga ega ekanligi qayd etildi.

3. Internalga moyil bo'lgan kursantlarda muzokaraga kirishishga bo'lgan intilish ustun emasligidan dalolat beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Абрамова, Г. С. Практическая психология: Учебник для студентов вузов / Г. С. Абрамова. – изд 6-е., перераб. и доп. – М : Академический Проект, 2001. – 480 с.

2. Бороздина, Л. В. Увеличение индекса тревожности при расхождении уровней самооценки и притязаний / Л. В. Бороздина, Е. А. Залученова // Вопросы психологии. 1993. - № 1. – С.112-118.

3. Кондаков, И. М. Методологические основания зарубежных теорий профессионального развития / И. М. Кондаков, А. В. Сухарев // Вопросы психологии. – 1988. - № 7. – С.158-164.

4. Кондаков, И. М. Экспериментальное исследование структуры и личностного контекста локуса контроля / И. М. Кондаков, М. Н. Нилопец // Психологический журнал. – 1995. - № 1. – С. 35-39.

5. Торгаева, И. Н. Психолого-акмеологические факторы формирования личностно-профессиональной Я-концепции военнослужащих по контракту (на примере подразделений Воздушно-десантных войск): автореф. дисс. ... канд. психол. наук / И. Н. Торгаева. – Ульяновск, 2006. – 125 с