

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ МАДАНИЯТ ВА СПОРТ
ИШЛАРИ ВАЗИРЛИГИ**

ЎЗБЕКИСТОН ДАВЛАТ ЖИСМОНИЙ ТАРБИЯ ИНСТИТУТИ

КУПКУРАШ СПОРТ ТУРЛАРИ ФАКУЛЬТЕТИ

**ЕНГИЛ АТЛЕТИКА, ОҒИР АТЛЕТИКА ВА ВЕЛОСПОРТ
НАЗАРИЯСИ ВА УСЛУБИЯТИ КАФЕДРАСИ
ПСИХОЛОГИЯ ФАНИДАН**

РЕФЕРАТ

МАВЗУ: МУЛОҚАТНИНГ ПСИХОЛОГИК ТАХЛИЛИ



**Бажарди: Тохирова Н.Б
Қабул қилди: Иштаев Ж.А**

ТОШКЕНТ 2017

МАВЗУ: МУЛОҚАТНИНГ ПСИХОЛОГИК ТАХЛИЛИ

РЕЖА:

- 1 Мулоқат ҳақида тушинча
- 2 Мулоқатнинг психологик тахлили
- 3 Мулоқат турлари
- 4 Фойдаланилган адабиётлар

Мулоқат ҳақида тушинча

Инсон ўз фаолияти жараёнида бошқа одамлар билан мулоқотда бўлишига тўғри келади. Бунда одамлар ахборот алмашадилар, бир-бирларига таъсир кўрсатиши муқаррардир, таълим берадилар, тажриба алмашадилар.

Шахслараро ўзаро муносабатларда илмий адабиётларда мулоқот, муомала деб юритилади.

Мулоқот ҳар қандай фаолиятнинг зарурий, муҳим жиҳатидир. Айнан мулоқот жараёнида ва фақат у орқали инсоннинг моҳияти намоён бўлади, ўзаро тушунишга, ишни бажариш чоғида уйғунликка эришилади, у ёки бу ҳолатларда бир-бирларининг хатти-ҳаракатларини башорат қилиш қобилияти ўсади ёки, аксинча, низолар ва ахлоқий зиддиятлар, ишдаги келишмовчиликлар юзага келади, мулоқотга киришувчининг хатти-ҳаракатини олдиндан кўришга қобилиятсизлик намоён бўлади.

Мулоқот ёки коммуникация – одамларнинг ўзаро ҳамкорлиги шаклларида бири. Мулоқот одамларнинг воқеликни акс этириши натижасини ифодаловчи хабарлар алмашиш жараёни бўлиб, улар ижтимоий борлиқининг ажралмас қисми ҳамда уларнинг индивидуал ва ижтимоий онги шаклланиши ва амал қилишининг воситасидир. Мулоқот ёрдамида одамларнинг биргаликдаги фаолият жараёнида мақсадли ҳамкорлигини ташкил этиш, тажриба алмашиш, меҳнат ва турмуш кўникмаларини олиш, маънавий эҳтиёжларни намоён этиш ва қондириш юз беради.

Шу ўринда муомала бу янги ахборотларнинг алмашинуви жараёни бўлиб, бу ҳақда **Бернард Шоу** қуйидагиларни қайд этади: «Агар менда битта олма ва сизда ҳам шунча олма бўлиб, ўзаро алмашсак, сизда ҳам, менда ҳам биттадан олма қолади, агар ҳар биримизда шахсий фикр бўлсада, ўзаро алмашсак, бунда ҳар биримизда иккитадан ғоя бўлади» Ушбу таъкид бўйича ҳам мулоқот давомида ўзаро фикр алмашинуви муносабатларни ҳаракатга келтиради.

Мулоқатнинг психологик тахлили

Мулоқот бу ижтимоий психологик ходиса бўлиб, унинг ўз ўрни ва роли мавжурдир. Мулоқот одамлар ўртасида биргаликдаги фаолият эҳтиёжларидан келиб чиқадиган боғланишлар ривожланишининг кўп қиррали жараёнидир. Мулоқотда ички ишлар орган ходимлари биргаликда фаолият кўрсатувчилар ўртасида ахборот айирбошланишини ўз ичига

олади. Шахслар муносабатга киришар экан энг мухим воситалардан бири сифатидаги тилга мурожат қиладилар. Мулоқотнинг яна бир томони муносабатга киришувчиларнинг ўзаро биргаликдаги ҳаракати нутқ жараёнида фақат сўзлар билан эмас, балки ҳаракатлар, ҳатти-ҳаракатлар билан ҳам айирбошладан иборат. Мулоқот жараёни шахсларнинг қизиқишларига, дунёқарашига, муомала маданиятига ҳам боғлиқ бўлади, чунки шахслардаги мулоқот бу табиий эҳтиёждир.

Мулоқотда шахслар биргаликда алоқа қилиш методикаси кетма – кет бўлган олти босқичли этапдан иборатдир.

I босқич – ўзаро бир – бирини тушуниш

II босқич – умумий ёки мос келадиган қизиқишларни топиш

III босқич – мулоқот учун таклиф этиладиган сифат ва қабул қилинадиган принциплар

IV босқич – мулоқот учун ҳавfli бўлган сифатларни аниқлаш

V босқич – индивидуал таъсир этиш ва суҳбатдошга мослашиш

VI босқич – умумий қоидаларни яратиш ва ўзаро ҳаракат қилиш

Босқичларни кетма – кетлигига риоя қилиш тўғри таъсир этишни ташкиллаштиришда мухим аҳамиятга эгадир.

Босқичлар алоқа қилиш жараёнида кузатилаётган ўзгаришларнинг кетма кетлигини кузатишнинг дастури сифатида намоён бўлиши мумкин. У яна ўзаро таъсир этиш йўллари нозорат этиши мумкин¹.

Касбий муомала ҳар бир ички ишлар органлари ходими фаолиятида мухим ўрин эгаллайди. Шунинг учун ҳам муомаланинг ҳар бири тури фаолият жараёнида иштирок этади. Муомаланинг қонуниятларига суянган ҳолда ходим шахслараро муносабатга киришади. Бу мулоқот жараёнида ходимнинг ҳар бир билиш сифатлари (хотира, диққат, идрок, сезги, тафаккур, ҳаёл) иштирок этади. Бу жараёнлар ходимнинг мантикий фикрлашига, ўтмишдаги вазият билан боғлашига, ўзаро солиштириш ва қиёслаш малакаси, объекти ва шароитни мукаммал тарзда идрок этишинга ёрдам беради.

Мулоқот психологик жиҳатдан у ёки бу тарзда бир-бирлари билан боғлиқ бўлган одамлар ўртасида у ёки бу воситалар орқали мақсадга мувофиқ, бевосита ёки билвосита алоқани ўрнатиш ва сақлаб туриш жараёнидир².

Мулоқат турлари

Мулоқотнинг фаолиятида қуйидаги турлари мавжуд, яъни;

- 1) бевосита;
- 2) билвосита;
- 3) ролли;
- 4) мазмунли;
- 5) расмий;
- 6) норасмий;

Бевосита мулоқот бу шахс билан “юзма-юз” суҳбати ҳисобланади, бундай ҳолатда унинг ҳар бир иштирокчиси ўзлари идрок қилади, алоқа қилади ва ҳамма мавжуд воситаларни кенг қўллайдилар.

Билвосита мулоқот-бу ҳам алоқа воситаси бўлиб унда шахслар, бўлимлар ва механизмлар иштирок этишади, (масалан, телеграф, телефон орқали гаплашиш).

Мулоқотнинг баъзи бир турлари ижтимоий роллар орқали вужудга келади. Бундай мулоқотни ролли мулоқот дейишади. Бундай ҳолатда одамлар на шахслар сифатида балки муайян ижтимоий ролларни бажаруви кишилар тарзида мулоқотчилар бўлишади. Индивид бошқа шахсга ўз ҳолати, кайфияти, хохишини билдиришида мимикасидан, ҳаракатидан, имо-ишорасидан ахборот бериши **мазмунли мулоқот** деб айтишади.

Расмий мулоқот юридик кучга эга, давлат ва жамият манфатини кўзлаган ҳамда қайд этиладиган мулоқот тури (тергов жараёнидаги сўроқ қилиш).

Норасмий мулоқот шахслараро ўзаро мулоқот жараёнида ўзини қизиқтирган у ёки бу маълумотга эга бўлиш.

Мулоқотга киришишда фақат сўзлар билан эмас, балки ҳаракатлар, имо-ишоралар ҳам муҳим рол ўйнайди. Шахслар мулоқотга киришар экан мулоқот ўзида **учта** жиҳатни ўз ичига камраб олади;

1. коммуникатив (ахборот бериш),
2. интерактив (ўзаро биргаликдаги ҳаракат қилиш)
3. перцептив (ўзаро баргаликда идрок қилиш).

Мулоқотга шахс киришишда иккинчи бир бошқа шахсни ўзидан билимини саёз, мен билган нарсани билмайди, дунёқариши “жуда паст” деб ўйлаши ҳам муҳим ҳисобланади, чунки шахс ўзини “Мен” деган фикри билан ажралиб туришга ҳаракат қилади.

Мулоқот жараёнида ахборотни бошқа кишига йўллаётган киши **коммуникатор**, уни қабул қилаётган киши **рецепиент** деб номланади.

Мулоқотда нутқ муҳим рол ўйнайди, айниқса унинг равонлиги, терминларни яхши ва ўз жойида тўғри ишлатилиши ва ҳақозалар. Нутқ эшиттирилиб, ё овоз чиқармасдан айтилиши, ёзиб қўйилади, ёки карсоқов кишиларда бирон-бир моҳиятга эга бўлган имо-ишоралар билан алмаштирилиши мумкин. Мулоқотда информация берувчи, информация қабул қилувчи ўртасидаги ўзаро ҳамкорлик юзага келади. Информация шахснинг ташки кўринишидан, кийимидан, мимикасидан, нутқида тез гапириш, овози, ёки салмоқлаб гапиришига боғлиқ бўлади.

Информацияни шахс, иккинчи бир шахсга нутқ орқали бериш билан бирга тест, мимикаларини қўшиб беради, ёки ёзма усулда, ёки кўргазмалар усулда бўлиши мумкин. Мулоқот давомидаги **эмоционал ҳолат**, мулоқотга қараётган шахснинг ҳайти-ҳаракатига салбий таъсир қилади.

Мулоқотни узоқ давом этиш, зиддиятлар ҳолатлари тез-тез учраб туради. Ҳар қандай мулоқотнинг бирон-бир мақсади бўлади. Мулоқотга киришган ҳар бир шахс, мулоқотнинг якуний ҳолатига қараб турлича, ҳулоса чиқариши мумкин, яъни ижобий, салбий ҳулоса бўлиши мумкин. Мулоқот аниқ ижтимоий муносабатлар тизими орқали белгиланади. У ижтимоий ахлоқ нормалари асосида тартибга солинади. Индивид ҳаётида

мулоқотнинг вазифалари турлича. Шу боисдан мулоқотнинг қуйдаги вазифаларини кўрсатишимиз мумкин.

Мулоқотнинг психологик вазифалари:

- информацион
- регулятив
- сигнал
- назорат
- тарбия

Информацион вазифа-бу ахборотни қабул қилиш ва уни тарқатишдир.

Регулятив вазифа-мулоқотни тартибга солиш ва бошқалар билан тўғри муносабатни ташкил қилишдан иборат.

Сигнал вазифаси-бу вазифанинг кўмагида биз бўлиб ўтаётган шахсга муҳим аҳамиятга эга воқеалар, ҳодисалар ҳақидаги сигнални қабул қиламиз.

Нazorat вазифаси-бу вазифа кўмагида ахборотни қабул қилиш ва тарқатиш жараёни назорат қилинади.

Тарбия қилиш вазифаси-мулоқот орқали шахсни шакллантириш жараёни-бўлиб нихоят даражада муҳим омил ҳисобланади.

Мулоқотнинг психологик воситалари:

- | | |
|----------------------|--------------------|
| вербал (нутқ орқали) | новербал (нутқсиз) |
| - оғзаки нутқ | - имо-ишора |
| - ёзма нутқ | - мимика |
| | - пантомимика |

Вербал мулоқотнинг асосий воситаси бўлиб инсоннинг нутқи ҳисобланади, у алоқанинг универсал воситаси ҳисобланади, зероки нутқ орқали ахборотни тарқатганда ахборотни мазмуни деярли тўла равишда берилади.

Вербал мулоқот орқали шахс ўзининг фикр мулоҳазаларини бемалол баён эта олади. Оғзаки нутқ бир вақтнинг ўзида икки қурунишда бўлади:

1. Диалогик нутқ
2. Монологик нутқ

Сўзловчилар баробар тенг, биргаликда фаоллик кўрсатиши **диалогик нутқ** ҳисобланади. Шахснинг ўз фикрларини оғзаки ёки ёзма равишда ифодалаш нутқи **монологик нутқ** дейилади.

Нутқ ўз навбатида бошқа новербал мулоқот воситалари билан бирга олиб борилади. Бундай нутқсиз воситаларга биринчидан имо-ишоралар ва мимика киради.

Мимика бу мулоқот вақтида шахснинг чехрасидаги динамик кўрунишидир, яъни шахс юзидаги ўзгаришлар.

Имо-ишоралар-ижтимоий шаклланган ҳаракатлар бўлиб, шахснинг психик ҳолатини кўрсатади. Улар асосида инсонни у ёки бу ҳодиса, шахс, предметга нисбатан бўлган муносабатини аниқлашимиз мумкин. Инсоннинг имо-ишоралари асосида биз унинг ва ҳолатини тушиниб оламиз.

Инсон гавдасининг мимика, имо-ишора, интонациялар билан бирга унинг психик ҳолатини, айниқса, хис-туйғуларини ифодаловчи ҳаракатларга *пантомимика* дейилади.

Нутқсиз мулоқотнинг иккинчи гуруҳида овоздаги ўзгариш унинг узунлиги (диапазон) оҳанги киради. Буларнинг ҳаммаси ахборотни аҳамиятини оширади ва нутқга ўзига хос “қўшимча” бўлиб хизмат қилади. Мулоқотда нутқ муҳим рол уйнайди, айниқса унинг равишлари, терминларни яхши ва ўз жойида тўғри ишлатилиши ва ҳақозалар. Нутқ эшиттирилиб, ё овоз чиқармасдан айтилиши ёки қароқўл кишиларда бирон-бир моҳиятга эга бўлган имо-ишоралар билан алмаштирилиши мумкин. Мулоқотда информация берувчи, информация қабул қилувчи ўртасидаги ўзаро ҳамкорлик юзага келади. Информация шахснинг ташқи кўринишидан, кийимидан, мимикасидан, нутқида тез гапириш, овози, ёки салмоқлаб гапиришига боғлиқ бўлади.

Информацияни шахс, иккинчи бир шахсга нутқ орқали бериш билан бирга жест, мимикаларини қўшиб беради ёки ёзма усулда, кўргазмалар усулда бўлиши ҳам мумкин. Мулоқот давомидаги эмоционал ҳолати мулоқотга қараётган шахснинг ҳатти-ҳаракатига таъсир қилади.

Кўп ҳолатларда мулоқотнинг мажбурийлиги бор, яъни гувоҳ ва гумондор мулоқот қилишга мажбурдир, унинг устига қонунга асосан мулоқот қилмаса шахс жазоланиши мумкин эканлигини эслатади. Мулоқотдаги ҳар бир фактлар шахс онги орқали амалга ошади, энг асосидаси бу фактлар шахсларда баъзи бир нарсаларни бўлтириб кўрсатишга олиб келиши мумкин. Баъзан мулоқотга қариётган шахс ўз мақсадини яширади, натижада маълум бир вақтдан кейин унинг бу мақсади юзага чиқади. Ички ишлар органлари фаолиятида мулоқот икки кишилиқ ва бир неча (кўп) кишилиқ бўлиши мумкин. Мулоқотнинг мақсадидан келиб чиқиб у ҳар-хил даражада тугаши мумкин, яъни кескин агрессив ҳолатда, ёки янги мулоқотни давом этказиш, ва бутунлай мулоқотга бошқа қайтмаслик ҳам мумкин.

Мулоқот, шунингдек, индивидларнинг бир-бирларига коммуникатив таъсирининг муайян усулларини ҳам ўз ичига олади.

*Таъсир этиш усуллари*нинг қуйидаги турлари фарқланади:

Юқимлилиқ – таъсир кўрсатиш кишиларнинг катта оммасини муайян тарзда, айниқса оммавий тартибсизликлар, диний жаъвалар, оммавий психозлар билан боғлиқ равишда интеграция қилувчи маҳсул усули.

Энг умумий тарзда юқимлилиқни индивиднинг онгсиз, ихтиёрсиз равишда муайян руҳий ҳолатларга тушишга мойиллиги сифатида таърифлаш мумкин. У муайян ҳиссий ҳолатнинг бировга ўтказилишида намоён бўлади. Ушбу ҳиссий ҳолат одамлар оммасида юзага келганлиги боис, мулоқотга қаришувчи кишилар ҳиссий таъсирининг ўзаро кўп марта қайтарилиши механизми амал қилади.

Юқимлилиқнинг психологик механизмларини инобатга олиш ички ишлар органлари ходимларининг оммавий тартибсизликлар оқибатларини бартараф этишлари учун, оммавий маданий-томошабоп ва спорт

тадбирларини ўтказиш даврида жамоат тартибининг қўриқланишини таъминлашда муҳимдир.

Ишонтириш – бирор нарса исботсиз тасдиқланадиган ёки инкор этиладиган хабарларни танқидий қарашсиз қабул қилишга қаратилган коммуникатив таъсир кўрсатиш усули. Ушбу психологик ҳодиса ҳақидаги билимлар ривожланишининг ҳозирги даражасида «ишонтириш мантиқий исботлашсиз шаклланган ишончга таянади ва индивиддан индивидга, жамоадан шахсга ва аксинча берилади ёки, аниқроқ айтганда, автоматик тарқалади», деган қоидага асосланилади. Инсон ишонтириш таъсирига ихтиёрсиз тушиб, унинг таъсирида ўзи англамаган ҳолда ҳаракат қила бошлайди.

Эътиқод мавжуд қарашлар, майллар, нуқтаи назарлар, муносабат ва баҳоларни ўзгартириш мақсадида у ёки бу қоида, қараш, қилмишнинг тўғрилигини ёки уларга йўл қўйиб бўлмаслигини мулоқот, тушунтириш ва исботлаш орқали одамларнинг онги, ҳис-туйғулари ва иродасига таъсир кўрсатишдир. Эътиқод – коммуникатив таъсир кўрсатишнинг энг универсал усули. Эътиқод механизми инсон ақлий фаолиятини жадаллаштиришга, унинг мақсадга эришиш йўллари ва воситаларини онгли равишда танлашга асосланган. Кимnidир нимагадир ишонтириш – ишонтирилаётган шахс мантиқий мулоҳазалар ва хулоса чиқаришлар натижасида муайян нуқтаи назарга қўшиладиган ва уни ҳимоя қилишга ёки унга мувофиқ ҳаракат қилишга тайёр бўладиган ҳолатга эришишни билдиради.

Ишонтириш ички ишлар органи ходими фуқарога кўрсатадиган таъсирнинг асосий усули бўлиши керак. Ундан фойдаланишнинг муваффақияти қуйидаги кўплаб шарт-шароитларга боғлиқ:

- таъсир кўрсатувчи шахснинг шахсий ишончи;
- унинг илмий тайёргарлиги ва эрудицияси;
- хабар берилаётган фактлар, ҳодисалар, ҳаракатларнинг тўғрилиги, аниқлиги ва ишончлилиги;
- фойдаланилаётган фактларнинг характерли, типик бўлиши;
- одамларни ўзига нисбатан мойил қилиш, уларнинг ишончини қозониш;
- таъсир кўрсатувчи шахснинг талабчанлиги, унинг вазминлиги ва одоблилиги.

Тақлид қилиш деб онгли ёки онгсиз равишда намунадан нусха олишга айтилади. У гуруҳ, жамоани ташкил этувчи одамларнинг хатти-ҳаракатига хос бир хил усулларни ишлаб чиқиш имконини беради.

Мулоқот жараёнида унинг иштирокчилари ўртасида ўзаро тушуниш бўлиши керак. Бунда мулоқотга киришган шерикнинг қандай қабул қилинаётганлиги катта аҳамиятга эга бўлади. *Шахслараро идрок этиши* қонуниятлари, эффектларини инобатга олиш ички ишлар органлари ходимларининг фаолияти учун, айниқса шоҳидлар, гувоҳлар,

жабрланувчиларнинг кўрсатмаларини, шунингдек ўз идрокларини баҳолаш чоғида катта аҳамият касб этади.

Шахслараро идрокнинг эффектларидан бири – бошқа шахс ҳақидаги умумий тасаввурнинг унинг шахсига хос хусусий хислатларни идрок этиш ва баҳолашга таъсирида намоён бўладиган **«ореол эффекти»**. Агар умумий тасаввур яхши бўлса, унинг ижобий хислатлари ортиқча баҳоланади, салбий хислатлари эса сезилмайди ва аксинча. Ушбу эффект таъсирида, масалан, милиция ходими «абадий» ҳукуқбузарнинг тузалиш томон ташлаган дастлабки қадамларини кўриши мумкин ва, табиийки, уни бу ишда қўллаб-қувватлай олмайди.

Бошқа эффект – **«изчиллик эффекти»** бўлиб, у маълумотлар зиддиятли бўлган тақдирда инсон қиёфасини ва у тўғрисидаги тасаввурни шакллантиришга биринчи навбатда келиб тушган маълумотлар энг кўп таъсир кўрсатишида намоён бўлади. Агар бу таниш одамга дахлдор бўлса, аксинча – энг охирилари кўп таъсир кўрсатади.

«Стереотиплаштириш эффекти» идрок этилаётган кишини муайян ижтимоий гуруҳга хос хислатлар унга ҳам хос деб баҳолашда намоён бўлади. Ҳар биримизда муайян ижтимоий стереотиплар – ўқитувчи, ҳарбий киши, жиноятчи каби гуруҳларнинг стереотиплари мавжуд. Муайян гуруҳнинг вакилига дуч келганда, биз олдиндан унга ушбу гуруҳ вакиллари бўлган кишиларга хос муайян хислатларни унга ҳам хос деб қабул қиламиз. Кўпинча бундай стереотипдан халос бўлиш жуда қийин бўлади.

Ижтимоий идрок этиш эффектлари *ижтимоий майл* (установка) билан чамбарчас боғлиқ, унинг пайдо бўлишига олиб келади. Ижтимоий майлнинг ўзи инсоннинг бошқа одамни идрок этишга ичидан тайёр бўлиши сифатида таърифланиши мумкин. Нотаниш киши ҳақида таассуротнинг шаклланишида майлнинг аҳамияти айниқса катта. А. А. Бодалевнинг ушбу ҳолда установканинг аҳамиятини очиб берган экспериментлари яхши маълум.

Экспериментлардан бирида икки гуруҳ одамларга айна бир кишининг сурати кўрсатилган. Аммо суратни кўрсатишдан аввал биринчи гуруҳга суратдаги кишининг ашаддий жиноятчи эканлиги, иккинчи гуруҳга эса шу шахснинг ўзи ҳақида унинг қаҳрамон эканлиги хабар қилинган. Шундан сўнг ҳар бир гуруҳга фотосуратдаги кишининг сўздаги портретини тасвирлаб бериш таклиф этилган. Биринчи гуруҳ уни қуйидагича тавсифлаган: чуқур кўзлари яширин ёвузлигидан дарак беради, бўртиб чиққан энгаги – жиноятда «охиригача боришга» қарор қилганлигидан дарак беради ва ҳ.к. Тегишлича иккинчи гуруҳда айнан ўша чуқур жойлашган кўзлар тафаккурнинг теранлигидан, туртиб чиққан энгак эса қийинчиликларни енгишдаги ирода кучидан дарак беради, деб баҳоланган. Шу муносабат билан таъкидлаш зарурки, ички ишлар органларининг ходимлари ўз фаолиятларида шахслараро идрок этиш хусусиятларини инобатга олишлари, ижтимоий идрок эффектларининг салбий таъсирларини йўқ қилишга интилиш, ўзида ва тергов қилинаётган воқеага

дахлдор шахсларда ижтимоий установкаинг пайдо бўлишига йўл қўймаслик жуда муҳим.

Мулоқотнинг турлари кенг равишда амалга тадбиқ қилиниши мулоқот жараёнида инсоннинг ҳолатига сезиларли таъсир кўрсатади. Хохлаган ахборотни мулоқот жараёнида тўла равишда бериш, унинг тўғри етиб борганлиги ҳақидаги сигнал, қониқиш ҳолатини вужудга келтиради ва мулоқот жараёнини активлаштиради.

Ҳар бир мулоқотда ички ишларорган ходимларнинг бир неча мақсадлари бўлиши мумкин, яъни далиларни яна бир маратоба аниқлаш ўзидаги бор далилларни бойитиш мақсадида, шахснинг шу юқоридаги воқеаларга алоқадорлиги қай даражада эканлигидан келиб чиққан ҳолда. Мулоқот доимо инсон характери билан боғлиқ бўлади, масалан шахс жанжалкаш бўлиши мумкин, бу жанжал зиддиятларнинг натижасида юзага келади, ёки шахснинг зиддиятни келтириб чиқарадиган ҳолатлари ўрганиши керак бўлади.

- нотаниш шахслар билан тез фурсат ичида алоқа ўрнатиш ва уларга маъқул бўлиш;
- бошқа шахслар гапини этиш билиш қобилиятига эга бўлиш;
- одамларга психологик таъсир кўрсата билиш қобилияти.
- мулоқот жараёнида шахс билан психологик тўсиқларни бартараф этиш қобилияти.

Шахсга нисбатан бўлган салбий муносабатига қарамасдан ходим мулоқот қилишга мажбур.

Мулоқотни узок давом этишида зиддиятли ҳолатлар тез-тез учраб туради. Ҳар қандай мулоқотнинг бирон-бир мақсади бўлади. Мулоқотга киришган ҳар бир шахс, мулоқотнинг якуний ҳолатига қараб турлича, ҳулоса чикариши мумкин. Мулоқот жараёнида объектининг махсус томонларини боғлиги ҳам муҳим ҳисобланади. Шунини айтиш жойизки, кўп ҳолларда бундай шахслар жамиятдаги ахлоқсиз, одобсиз ва виждонсиз кишилардир. Мулоқот жараёнида ҳар ҳил психологик тўсиқлар мавжуд. Кўпроқ улар сунъий равишда вужудга келди.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Умумий психология. (А.В.Петровский тахрири остида чиққан). Тошкент,1992й.
 2. Умумий психология. Э.Ғозиев Тошкент 2002й.
 3. Н.Д.Творогова, Психология, Лекция для студентов медвузов. М. 1198г.
 4. Р.С. Немов. Психология (в3-х книгах). М. 1998г.
 5. В.Г. Крисько. Психология и педагогика в схемах и таблицах. (Уч.-метод. Пособия). Минск.1999г.
 6. Современная психология. (Справочное руководство).Ред. В.Н.Дружинин. Ин-т психология РАН. М. 1999г.
-