



UDK:101.1:316.77

Sanjar NORMATOV,

Tayanch doktorant, Jizzax davlat pedagogika universiteti, Jizzax, O'zbekiston

E-mail: s.normatov@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0008-0890-7287>

PhD N.Farxodjonova taqrizi asosida

INTUITSIYANING MULOQOT JARAYONIDAGI IJTIMOY-FALSAFIY AHAMIYATI

Аннотация

Ushbu maqolada intuitsiyaning muloqot jarayonidagi ahamiyati ijtimoiy-falsafiy jihatdan tahlil qilinadi. Intuitsiya insonlar o'rtasidagi munosabatlarda bir-birlarini tushunish orqali o'zaro ishonchni shakllantiruvchi vosita sifatida yoritiladi. Shuningdek, bugungi kunda texnologiyalar jadal rivojlanib borayotgan bir sharoitda, o'zaro muloqotda intuitsiyaning mohiyati ilmiy jihatdan asoslab berildi.

Kalit so'zlar: Intuitsiya, muloqot, ijtimoiy falsafa, kognitiv bilish, shaxslararo kommunikatsiya, ratsionalizm, fenomenologiya, bilim, sezgi, muloqot madaniyati.

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНТУИЦИИ В ПРОЦЕССЕ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация

В данной статье социально-философски анализируется значение интуиции в процессе коммуникации. Интуиция рассматривается как средство формирования взаимного доверия между людьми через понимание друг друга в межличностных отношениях. Кроме того, в условиях стремительного развития современных технологий научно обосновывается сущность интуиции и её роль в процессе межличностного общения.

Ключевые слова: Интуиция, коммуникация, социальная философия, когнитивное познание, межличностная коммуникация, рационализм, феноменология, знание, восприятие, культура общения.

THE SOCIO-PHILOSOPHICAL SIGNIFICANCE OF INTUITION IN THE COMMUNICATION PROCESS

Annotation

This article provides a socio-philosophical analysis of the significance of intuition in the communication process. Intuition is examined as a means of building mutual trust through understanding one another in interpersonal relationships. Furthermore, in the context of the rapid development of modern technologies, the essence of intuition and its role in interpersonal communication are scientifically substantiated.

Key words: Intuition, communication, social philosophy, cognitive cognition, interpersonal communication, rationalism, phenomenology, knowledge, perception, communication culture.

Kirish. Zamonaviy texnologiyalarning jadal rivojlanishi, sun'iy intellektning kundalik hayotga kirib kelishi inson muloqotining an'anaviy shakl va mazmuniga bevosita ta'sir ko'rsatmoqda. Mazkur o'zgarishlar muloqotning verbal va noverbal ko'rinishlari bilan bir qatorda, uning intuitiv jihatini ham o'rganish ehtiyoji yuzaga keltirmoqda. Zero muloqot — insoniyatning eng qadimiy va murakkab ijtimoiy hodisalaridan biri hisoblanadi. Insonlar o'rtasidagi ijtimoiy munosabatlarning shakllanishida va axborot uzatish jarayonida muhim ahamiyat kasb etadi. Ijtimoiy falsafa doirasida muloqot nazariy jihatdan amaliy hayotga bog'lagan holda tahlil qilinadi. Ayni shu jihatdan intuitsiya muloqotda muhim ahamiyat kasb etishini anglashimiz mumkin.

Adabiyotlar tahlili va metodologiya. Intuitsiya (lot. intuitio — sinchiklab qarayman) — haqiqatni dalil bilan isbotlamasdan, bevosita fahmfarosat bilan anglab olish qobiliyati; fikran ilg'ab olish ("aqlga kelish") yo'li bilan tajriba doirasidan chiqish, shaxsiy qobiliyati yoki bilib olinmagan aloqalar, qonuniyatlarni jonli shaklda umumlashtirish jarayoni sifatida tarif berilgan. Umuman intuitsiya masalasi falsafa tarixida alohida o'rin egallaydi. Platon uni "anamnezis" yani eslash nazariyasi doirasida ruhning ilgari bilgan haqiqatlarini qayta kashf etishi vositasi deb bilgan bo'lsa. [1] Aristotel intuitsiyaning mantiqiy xulosa chiqarishga asos bo'luvchi haqiqatni bilish quvvati sifatida ta'riflagan. [2] Dekart esa

intuitsiyaning yanglishmaydigan aql nuri deb hisoblagan. [3] XX asrga kelib, Bergson intuitsiyaning ratsional aqldan ustun qo'yib, uni hayot oqimini bevosita anglovchi idrok sifatida ta'riflagan. [4] Gusserl fenomenologiyasida esa intuitsiya haqiqat asosiy mezonini deya uni inson hayotida muhim ahamiyat kasb etishini takidlagan. [5]

Zamonaviy kognitiv fanlarda — xususan, Kahnemanning o'z kontsepsiyasida — intuitsiya "Sistema 1" deb nomlab uni tezkor, avtomatik bilish jarayonining bir qismi sifatida ko'radi. Bu sistema ongsiz ravishda ishlaydi, hissiyotlarga tayanadi va tajribadan o'tgan xulosalarga ko'ra qaror qabul qiladi. Unga qarama-qarshi o'laroq, "Sistema 2" sekin, mantiqiy va ongli fikrlashni ifodalaydi. [6] Muloqot jarayonida esa aynan shu ikki sistema o'rtasidagi muvozanat ko'pincha bizning so'zlarimiz, mimikamiz va muloqot uslubimizni belgilab beradi.

Muloqotni oddiy ma'lumot almashish sifatida emas, balki murakkab psixologik jarayon sifatida ko'radigan bo'lsak, intuitsiyaning o'rni beqiyos ahamiyat kasb etadi. Inson suhbatdoshiga qarab, uning kayfiyatini, niyatini yoki haqiqiy his-tuyg'ularini muloqot jarayoni tugagunga qadar anglashi mumkin. Bu "his qilish" mexanizmi — Sistema 1ning ishi. Kahnemann ta'kidlaganidek, Sistema 1 doimiy ravishda faol bo'lib, atrof-muhitdagi signal va belgilarni real vaqt rejimida qayta ishlaydi. Muloqot chog'ida bu signallar — ovoz ohangi,

gavda harakati, so'z tanlash, pauza va nafas olish ritmi — Sistema 1 tomonidan bir lahzada tahlil qilinadi va shaxsga biror "his" yoki "taassurot" shaklida yetkaziladi.

Muloqotdagi intuitsiyaning ahamiyatini tushunish uchun uning ikkita asosiy funksiyasini ajratib ko'rsatish zarur. Bular birinchisi tezkor baho berish bo'lsa ikkinchisi ma'lum signal va belgilarni anglash uni tahlil qilish. Shunga asosan birinchi funksiya — suhbatdoshning ishonchliligini, ochiqqligini yoki yashirin niyatini aniqlashda namoyon bo'ladi. Kahneman buni "halo effect" (hola ta'siri) bilan bog'laydi: birinchi taassurot Sistema 1 tomonidan yasaladi va keyingi barcha ma'lumotlar shu taassurot "filtridan" o'tkaziladi. Aynan shuning uchun birinchi uchrashuv, birinchi jumla, birinchi qo'l siqish — muloqotda hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi.

Ikkinchi funksiya ko'ra inson yuzining mikroifodalari 1/25 soniya davom etadi va ularni ongli ravishda kuzatish deyarli mumkin emas. Biroq Sistema 1 bu ifodalarni qabul qilib, ularga mos emotsional javob tayyorlay oladi. Muloqotda bu "biror narsa noto'g'ri" yoki "bu odamga ishoncha bo'ladi" degan his sifatida namoyon bo'ladi. Paul Ekman ishlab chiqqan universal his-tuyg'ular nazariyasi ham Kahneman kontsepsiyasini qo'llab-quvvatlaydi. Unga ko'ra ma'lum yuz ifodalari barcha madaniyatlarda bir xil tarzda tushuniladi, bu esa Sistema 1 ning evolyutsion asosda yillar davomida shakllanganini ko'rsatadi.

Shu bilan birga, Kahneman intuitsiyaning zaifliklari haqida ham ochiqchasi gapiradi. Sistema 1 xatoga moyildir — chunki bu holatdagi kishi kognitiv xolis baho berish jarayonida noto'g'ri xulosalar chiqarishi mumkin. Masalan, inson ongida yaqinda yuz bergan voqealarni muhimroq deb hisoblash orqali — u insonga nisbatan salbiy munosabatda bo'lishi mumkin. Agar suhbatdoshingiz kechagi janjalni eslab, bugungi u voqiya bilan bog'liq bo'lmagan muloqot vaqtida o'zini g'alati tutsa va noqulaylik sezsa. Bu intuitsiyaning noxolis baho berish jarayonida ekanligini bildiradi bu esa ko'pchilik xollarda tushunmovchilikka sabab bo'lishi mumkin.

Natijalar va muhokama. Muloqotda intuitsiya va mantiqiy tahlilning uyg'unligi — ya'ni Sistema 1 va Sistema 2 ning hamkorligi — eng samarali natija beradi. Professional muzokarachi yoki mohir pedagog intuitsiyasi orqali his qiladi, Sistema 2 orqali tekshiradi va qaror qabul qiladi. Kahneman buni "slow thinking" yordamida "fast thinking"ni nazorat qilish deb ta'riflaydi. Muloqotda bu ko'nikma — aktiv tinglash, savollar berish va o'z birinchi taassurotini qayta ko'rib chiqishga tayyorlik vositasi sifatida qaraladi. Biroq bu yondashuv intuitsiyaning ijtimoiy va kommunikativ mahiyatini to'liq ochib bera olmaydi.

Shuningdek inson muloqotiga intuitiv his tuyg'u tasir ko'rsatishi bo'yicha Merlo-Ponti quyidagicha fikr bildiradi. U muloqot faqat so'zlar orqali emas, balki tananing bevosita ishtiroki — "jismoniy intensionallik" orqali amalga oshadi.[7] Uning fenomenologik ta'limotiga ko'ra, inson boshqasini tushunishdan oldin uni his qiladi. Bunda ovoz ohangi, ko'z qarashi, imo-ishora va sukut ham ongsiz holatda qabul qilinib, muloqotning muhim qismini tashkil etadi.

Merlo-Ponti biz dunyoni avvalo tana orqali, so'ngra tafakkur orqali anglaymiz. Bu degani, intuitiv his-tuyg'u muloqotda ikkinchi darajali emas — aksincha, u birlamchi va asosiy bilish vositasi sifatida qaraladi. Inson suhbatdoshining kayfiyatini suhbat boshlanmasdan oldin tana sezgilari orqali ilg'ab oladi — bu jarayon ongli tahlildan tezroq va aniqroq ishlaydi. Bundan tashqari, u intersubektivlikni ikki inson o'rtasidagi haqiqiy muloqot ularning tanalarining o'zaro javob berish reaksiyasiga tayyorgarlik asosida boshlanishini deya tushuntiradi. Misol uchun musiqachilar nota o'qimasdan bir-biriga moslashganidek, odamlar ham intuitiv ravishda bir-

birining ritmiga, nafas olishiga, harakatiga mos ravishda reaksiya nomoyon qiladi.

Undan tashqari Erving Goffman insonlar muloqot jarayonida axborotlarni doimiy ravishda, ongli asosda lekin tahlilsiz qayta ishlash orqali qarorlar qabul qiladi deydi. Bu nuqtai nazardan Goffman muloqotni o'ziga xos "dramaturgik sahna" sifatida talqin etadi: har bir inson ijtimoiy o'zaro ta'sir chog'ida ongsiz ravishda "ro'l ijro etadi" va shu bilan birga suhbatdoshining obraziga moslashib uni tushunadi. Uningcha bu jarayon doimiy rejalashtirilgan mukammal strategiya emas — balki yillar davomida shakllangan ijtimoiy intuitsiyaning avtomatik namoyon bo'lishidir deydi.[8] Bizningcha Goffman va Merlo-Pontining g'oyalari bir-birini to'ldiruvchi xususiyatga egadir. Biri tananing bevosita idrokini, ikkinchisi esa ijtimoiy muhitning ongsiz his qilish jarayonini muloqotning asosiy po'ydevori sifatida ko'rsatadi ko'rsatadi.

Shuningdek bu masala yuzasidan Jonatan Haidtning axloqiy intuitsiya nazariyasiga murojaat etish o'rinlidir. Haidt o'zining "Axloqiy ong" asarida inson axloqiy munosabatlarini tahlil qilgan holda yangicha ijtimoiy nazariyani ilgari suradi. Uning fikricha, inson avvalo his qiladi, so'ngra qarorlarini asoslaydi. U buni "ijtimoiy intuitsionist model" deb ataydi. Haidtning mashhur metaforasiga ko'ra, ongli tafakkur — bu filning ustidagi chavandoz: fil kuchli, og'ir va o'z yo'lidan boruvchi intuitiv his-tuyg'ularni ifodalasa, chavandoz — ya'ni ongli aql — aslida filni boshqarmaydi, balki u allaqachon qabul qilingan qarorni post-faktum shaklida oqlashga urinadi.[9] Muloqot nuqtayi nazaridan bu shuni anglatadiki, biz suhbatdoshimiz bilan kelishish yoki kelishmaslik haqidagi qarorimizni odatda uning birinchi jumlasini eshitmasdan oldin qabul qilgan bo'lamiz — ovoz tembri, yuz ifodasi, tananing holati va hatto xonaga kirish tarzi bizda ongsiz axloqiy va hissiy baholashni darhol ishga tushiradi.

Haidt shuningdek muloqotda ishtirok jarayonini tahlil qilib shunday xulosaga keladi. U odamlarni dalillar va mantiq orqali emas, balki avvalo hissiy rezonans, so'ngra ijtimoiy ishonch orqali mustahkam aloqalar o'rnatish mumkin deydi. Uning tadqiqotlari shuni ko'rsatadiki, siyosiy, diniy yoki axloqiy masalalarda qarama-qarshi fikrdagi ikki inson o'rtasida olib borilgan munozarada keltirilgan asoslar ko'pincha fikrni o'zgarishi uchun yetarli bo'lmaydi. Chunki har ikki tomon ham o'z intuitsiyasini himoya qiluvchi oqlovchilar ya'ni advokatlar kabi ish tutadi. U dalillar tanlaydi, fikrini ongida sharhlaydi va shunga ko'ra xulosalar chiqarsa-da ammo hammasi allaqachon intuitsiyamiz belgilab bergan yo'nalishdan chetga chiqa olmaydi. Bu kuzatuv zamonaviy raqamli muloqot muhitida ayniqsa keskin namoyon bo'lmoqda. Ijtimoiy tarmoqlarda keng tarqalgan axborot "pufakchalari" — ya'ni faqat o'z qiziqish doirami asosida uzatilgan xabarlar va nazariyaning qisman to'g'ri ekanligini isbotidir. Chunki algoritim bizning intuitiv moyilliklarimizni moslashadi va shunga monand kontentni uzluksiz taqdim etadi.

Bundan tashqari Haidt guruh ichidagi muloqot dinamikasini "axloqiy kapital" tushunchasi orqali tahlil qiladi. Unga ko'ra ijtimoiy guruhlar o'rtasidagi munosabatlar ko'p jihatdan umumiy intuitiv qiziqishlarga asoslanadi. Natijada nafaqat bir necha insonlar o'rtasida, balki butun jamiyat va madaniyat bir bo'lgan guruhlar ichida umumiy intuitiv til shakllanadi va aynan shu til so'z boyligida kuchliroq birlashtiruvchi vositaga aylanadi.

Neyrofan tadqiqotlarida ko'zgu-neyronlar tizimi bevosita intuitiv tushunishning muhim elementi ekanligi isbotlangan. Ushbu mexanizm muloqotda so'zsiz tushunishning, ya'ni intuitsiyaning — biologik asoslari mavjud ekanligini ko'rsatadi. Bu kashfiyot nafaqat neyrologiya, balki psixologiya, kommunikatsiya nazariyasi va pedagogika sohasida ham tub burilish yasadi. Zero, ko'zgu-neyronlar tizimi

insonning "ichki simulyatsiya" qobiliyatini — ya'ni boshqa odamning harakatini kuzatganda, xuddi o'sha harakatni o'zi bajarayotgandek his qilishini — neyrofiziologik jihatdan asoslab berdi. Shunday ekan har safar kim bilandir muloqotga kirishganingizda, sizning miyangiz va suhbatdoshingizning miyasi bir-biriga moslasha boshlaydi. Uri Hasson boshchiligidagi guruh o'tkazgan tadqiqot shuni ko'rsatdiki, hikoya aytuvchi va uni tinglovchining miya faollik darajasi vaqt o'tishi bilan tobora bir biriga moslashishi kuzatiladi.[10] Qanchalik ko'p muloqot bo'lsa, miyalar o'rtasidagi sinxronizatsiya shunchalik yuqori bo'ladi. Bu shuni anglatadiki, muloqot — ikki alohida ongning ma'lumot almashishi emas, balki ikki miyaning vaqtincha birlashib, umumiy neyral makon hosil qilishidir.

Bu nuqtayi nazardan qaralsa, muloqotdagi intuitsiya yangicha ma'no kasb etadi. "Men uni darhol tushundim" yoki "u hech narsa demadi, lekin his qildim" degan iboralar — endi faqat poetik metafora emas. Bu iboralar orqasida ikki miyaning o'zaro rezonansga kirishi yotadi. Suhbatdoshingizning tovushi mayus bo'lganda, siz buni ongsiz ravishda his qilasiz — chunki ko'zgu-neyronlar tizimi o'sha mayuslikni miyangizda qayta ishlab, ichki emotsional ta'sir reaksiyasini hosil qiladi. Bir so'z aytilmasa ham, bu neyral jarayon orqali suhbatdoshning holatini siz bevosita anglaysiz.

Biroq bu mexanizm muloqotni jarayoni to'liq samarali kechishini har doim ham ta'minlab bera olmaydi. Buning uchun inson diqqatli bo'lmog'i ortiqcha vositalarga chalg'imasligi lozim. Misol uchun odam suhbat davomida telefonga qarasa, keyingi gapini o'ylamay so'zlasa yoki bo'lmasa boshqa tashvishlar girdobida bo'lsa, ko'zgu-neyronlar tizimi kutilgan natijani bermaydi.

Xulosa. Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, intuitsiya insonni boshqa mavjudotlardan ajratib turuvchi eng muhim qobiliyatlardan biridir. Aristoteldan Bergsonagacha, Kantdan Gusserlgacha bo'lgan falsafiy g'oyalarning — deyarli barchasi intuitiv bilishni ratsional tafakkur bilan teng, ba'zan undan ham yuqori darajada turuvchi voqeiylik sifatida baholagan. Muloqot jarayonida bu shuni anglatadiki, inson suhbatdoshini faqat so'zlar orqali emas, balki to'g'ridan-to'g'ri ichki idrok orqali tushuna oladi. Bu qobiliyat insoniy munosabatlarning asosini tashkil etuvchi ishonch, hamdardlik va o'zaro hamkorlikni vujudga keltiradi.

Shu bois, muloqot jarayonida intuitsiyani ahamiyatini tushunish va undan ongli ravishda foydalanish bugungi inson uchun oddiy bir ko'nikma emas, balki yuksak ijtimoiy mas'uliyat hamdir. Bunda insonlarni diqqat bilan tinglash va ichki kechinmalarini his qilish orqali o'zaro muloqot jarayoniga ma'no va ruh bag'ishlaydi.

ADABIYOTLAR

1. Платон. Сочинения в четырех томах. Т. 1 / Под общ. ред. А.Ф. Loseva и В.Ф. Асмуса. — М.: Мысль, 1990. — 860 с.
2. Аристотель. Сочинения в четырех томах. Т. 2. — М.: Мысль, 1978. — С. 344.
3. Декарт Р. Сочинения в 2-х т. Т. 1. — М.: Мысль, 1989. — 654 с.
4. Бергсон А. Творческая эволюция / Пер. с фр. В. Флеровой. — М.: КАНОН-пресс, 1998. — 384 с.
5. Гуссерль Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. Т. 1. — М.: Академический проект, 2009. — 489 с.
6. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. — New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. — P. 20.
7. Мерло-Понти М. Феноменология восприятия / Пер. с фр. под ред. И.С. Вдовиной, С.Л. Фокина. — СПб.: Ювента; Наука, 1999. — С. 241.
8. Гофман Э. Представление себя другим в повседневной жизни / Пер. с англ. А.Д. Ковалева. — М.: Канон-Пресс-Ц, 2000. — С. 48.
9. Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814–834.
10. Hasson, U., Ghazanfar, A. A., Galantucci, B., Garrod, S., & Keysers, C. (2010). Brain-to-brain coupling: A mechanism for creating and sharing a social world. *Trends in Cognitive Sciences*, 16(2), 114–121. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2011.12.007>