

IJTIMOIIY PSIXOLOGIYA NAZARIYALARI TAHLILI

Zohidov Samandar

“Ipak Yo‘li” turizm va madaniy
meros xalqaro Universiteti o‘qituvchisi

Annatotsiya

Ijtimoiy psixologiya fani boshqa fanlar singari o‘zining nazariya va qonuniyatlariga ega bo‘lib, ular asosida jamiyatning katta va kichik bo‘g‘imlari o‘rtasidagi hamda kishilarning o‘zaro munosabatlari haqida qonuniyatlar hamda nazariyalarini taklif etadi. Ushbu maqola ijtimoiy o‘zaro ta’sirlar va individual xatti-harakatlarni tushuntiruvchi ijtimoiy psixologiya fanining nazariyalarini tahlil qilishga qaratiladi.

***Kalit so‘zlar:** ijtimoiy psixologiya, atributsiya, o‘zaro anglash, o‘z – o‘zini anglash nazariyasi, o‘z o‘zini identifikatsiya qilish nazariyasi*

Kirish

Ijtimoiy psixologiya - bu insonlar va guruhlar o‘rtasidagi bevosita va bilvosita munosabatlarni o‘rganadigan sohadir. Bu sohadagi olimlarning kuzatuv yoki tahlil obyekti ijtimoiy guruhlar va shaxslardan tashkil topgan. Ular buni insonlarning bir biriga nisbatan xatti-harakatlari, fikrlari va his-tuyg‘ulariga qanday ta’sir qilishini aniqlash va tushuntirishga harakat qilishadi. Ijtimoiy psixologlar kognitiv ya’ni bilish nazariyalari va ijtimoiy hodisalarning turli nazariyalaridan foydalanadilar. Ushbu maqola ijtimoiy o‘zaro ta’sirlar va individual xatti-harakatlarni tushuntiruvchi ijtimoiy psixologiya fanining nazariyalarini tahlil qilishga qaratiladi.

Atribut nazariyasi

Ijtimoiy psixologiyaning dastlabki nazariyasi atribut nazariyasidir. Atribut nazariyasi odamlar nima uchun joriy xatti harakatlarini amalga oshirayotganlarini

aniqlashga harakat qiladilar, ya'ni xatti-harakatlarga sabablarni belgilaydilar. Boshqa odam nima uchun biror narsa qilganini tushunishga intilayotgan odam bu xatti-harakatning bir yoki bir nechta sabablarini ko'rsatishi mumkin. Atributning asosida uch bosqichli jarayon yotadi: (1) shaxs xatti-harakatni sezishi yoki kuzatishi kerak, (2) keyin odam bu xatti-harakat qasddan qilinganligiga ishonishi kerak va (3) keyin shaxs boshqasiga ishonadimi yoki yo'qligini aniqlashi kerak. shaxs xatti-harakatni bajarishga majbur bo'lgan (bu holda sabab vaziyatga bog'liq) yoki yo'q (bu holda sabab boshqa shaxsga bog'liq). Ilmiy nuqtai nazardan, atributatsiya - bu odamlarning hodisalarning sabablari yoki boshqalarning xatti-harakatlari haqida xulosa chiqarish uchun ma'lum ma'lumotlardan foydalanish jarayoni. Kun davomida odam o'zining xatti-harakati, shuningdek, boshqalarning fikrlashi haqida ko'plab xulosalar chiqarishga intiladi. Oddiy qilib aytganda, atributiya - bu ma'lum xulosalarga olib keladigan chuqur jarayonlar va noto'g'ri fikrlarni bilmasdan amalga oshiriladigan barcha oddiy fikrlarimiz va harakatlarimiz

Xayder Fritz, Li Ross, Kelli Xarold hamda Jons Edvard bu nazariyani ishlab chiqdilar. Nazariya, odamlar sababni xatti-harakatlar va hodisalar bilan bog'lashini ta'kidlaydi. Bu assotsiatsiyani nazariya elementlari bilan izohlash mumkin. Birinchi element lokus deb nomlanadi. Bu sababning joylashuviga ishora qiladi - joylashuv tashqi yoki situatsion deb ataladi yoki ichki, shuningdek, dispozitsiya deb ataladi. Bu shuni anglatadiki, insonning o'zini o'zi qadrlashi uning his-tuyg'ularini aks ettiradi. Misol uchun, agar biror kishi muvaffaqiyatga erishsa yoki muvaffaqiyatsiz bo'lsa va ular buni ichki joylashuvga bog'laydilar. Agar ular muvaffaqiyatga erishsa, ular o'zlarini juda mag'rur his qilishadi, bu esa o'z-o'zini hurmat qilishni oshiradi, ammo muvaffaqiyatsizlik o'z-o'zini hurmat qilishni kamaytiradi. Ba'zi odamlar o'zlarining muvaffaqiyatsizliklari yoki xatti-harakatlaridagi nomuvofiqliklarni shaxsiy xususiyatlariga emas, balki tashqi ta'sirlarga bog'lashadi (Smith & Mackie, 2000, p.113). Boshqa odam nima uchun biror narsa qilganini tushunishga intilayotgan odam bu xatti-harakatning bir yoki bir nechta sabablarini ko'rsatishi mumkin. Atributning asosida uch bosqichli jarayon yotadi: (1) shaxs xatti-harakatni sezishi yoki kuzatishi

kerak, (2) keyin odam bu xatti-harakat qasddan qilinganligiga ishonishi kerak va (3) keyin shaxs boshqasiga ishonadimi yoki yo'qligini aniqlashi kerak. shaxs xatti-harakatni bajarishga majbur bo'lgan (bu holda sabab vaziyatga bog'liq) yoki yo'q (bu holda sabab boshqa shaxsga bog'liq).

Barqarorlik atribut nazariyasining boshqa elementidir. Bunday holda, bu sabab bir xil bo'lib qoladimi yoki kelajakda o'zgaradimi, degan ma'noni anglatadi. Bu element shaxsning kelajakka bo'lgan umidlari bilan bog'liq. Bu kutish ko'pincha kutilgan natijalarga olib keladi. Masalan, agar biror kishi turmushga chiqsa va unda qiyin qiyinchiliklar tufayli muvaffaqiyatga erisha olmayman deb o'ylasa, muvaffaqiyatsizlikka uchraydi va ajralish bilan yakunlanadi va aksincha. Bu ko'pincha odamni xatti-harakatlari uchun javobgarlikni his qiladi.

Boshqarish qobiliyati - odam sababni nazorat qila oladimi? Odamlar ko'pincha hayotlarida sodir bo'lgan voqealar uchun javobgarlikni his qilishadi. Biror kishi muvaffaqiyatga erishganida, muvaffaqiyat uchun mas'uliyatni his qiladi va shuning uchun juda faxrlanadi. Aksincha, agar kimdir muvaffaqiyatsizlikka uchrasa, ular buning uchun javobgarlikni his qilishlari va muvaffaqiyatsizlikka yo'l qo'ymaslik uchun yetarlicha harakat qilmagani uchun o'zlarini aybdor his qilishlari mumkin. Bunday tuyg'uni haqoratli nikohda kuzatish mumkin. Aksariyat hollarda, ayol zo'ravon nikohda qolishni tanlashi mumkin, chunki ular zo'ravonlikning sababi deb hisoblashadi. U o'zini aybdor his qilishi mumkin va jamiyatdagi muvaffaqiyatsizlikni fosh qilmaslik uchun nikohni tark etmasligi mumkin.

O'z-o'zini anglash nazariyasi

O'z-o'zini anglash nazariyasi o'zini o'zi tushunishni anglatadi. U o'z-o'zini hurmat qilish va o'zini o'zi qadrlash ikkiga bo'linadi. Inson o'z qadr-qimmatini saqlab qolishga muhtoj. Shuning uchun o'z tushunchasini buzadigan xatti-harakatlar dissonans tuyg'usini keltirib chiqaradi. Bu shaxsni o'z hurmatini tiklash uchun xatti-harakatlarini o'zgartirishga undaydi. Buning sababi shundaki, o'z-o'zini hurmat qilish ma'qul, chunki u baxt keltiradi. Shunday qilib, odamlar uchun o'z-o'zini hurmat qilish va o'zini tushunish juda muhimdir. O'z-o'zini bilish "fikrlarimiz, his-

tuyg'ularimiz va xatti-harakatlarimizni boshqarish va tartibga solishda" juda muhim (Smith & Mackie, 2000, 103-bet). Agar inson o'zini o'zi bilsa, u o'z imkoniyatlari darajasida deb hisoblagan vaziyatlarga kirishga jasoratga ega bo'ladi. Bu odamlarning aktyorlik, futbol, musiqa, poyga va boshqalar kabi turli sohalarga kirishining sababi. O'z-o'zini bilish tufayli odamlar ko'pincha o'zlari boshlagan sohalarda ustunlikka erishadilar va shuning uchun bugungi kunda ko'p odamlar turli sohalarda o'zlarining yutuqlari bilan ajralib turadilar.

O'z-o'zini anglash boshqa odamlar bilan o'zaro aloqada va har xil turdagi ma'lumotlardan shakllanadi. Avvalo, shaxs o'z xatti-harakatlarini kuzatish orqali o'zini o'zi anglashni shakllantiradi. Misol uchun, boshqalarga yordam berish uchun tez-tez pul va vaqt ajratadigan kishi, u xayriyachi, degan xulosaga keladi. Xulq-atvor ixtiyoriy va ichki motivatsiyaga ega. Bunday holda, inson o'zi xohlagan narsani qiladi va buni amalga oshirish uchun qiladi. Natijada paydo bo'lgan xatti-harakatlar juda yaxshi bo'ladi, chunki odam muvaffaqiyat hissini his qiladi. Bu xulq-atvor insonning ichki xislatlari bilan birga o'zini ham ochib beradi. Boshqa tomondan, tashqi turtki bo'lgan xatti-harakatlar uning ichki fazilatlarini ochib bermaydi. Bunday holda, inson o'zini qandaydir tarzda tutadi, chunki u o'zini majburiy yoki majburiy his qiladi. Bunday harakatlar bajarilmaydi va ko'pincha odamlar ularni bajarishdan zavqlanishadi. Misol uchun, ish joyida odamlar qo'shimcha ish vaqtdan tashqari ishlaydi, agar ularga bonus to'langan bo'lsa, lekin u olib qo'yilganda ko'pchilik, agar hammasi bo'lmasa ham, qo'shimcha ishdan to'xtaydi. Bu shuni anglatadiki, tashqi mukofotlar ichki motivatsiyaga ta'sir qiladi (Smith & Mackie, 2000, p. 100).

Inson o'zini his-tuyg'ulari va fikrlari orqali ham aniqlashi mumkin. Bu his-tuyg'ular kuchli bo'lganda sodir bo'ladi va inson ulardan xabardor bo'ladi. Bunday odam o'zini to'g'ri baholashga qodir, chunki his-tuyg'ular xatti-harakatlardan ko'ra ko'proq narsani ochib beradi. Eng muhimi, his-tuyg'ular shaxsiydir va faqat shaxs o'z his-tuyg'ularini halol aytib berishi mumkin. Biror kishi o'z his-tuyg'ularini xatti-harakatlari orqali yashirishi mumkin bo'lsa ham, empatiya, hasad kabi his-tuyg'ularni bilishi mumkin (Smith & Mackie, 2000, p.106).

Boshqa odamlarning xatti-harakati odamning o'zini qanday ko'rishiga ta'sir qiladi. Odamlarning insonga qanday munosabatda bo'lishlari, bu odam unga qaraydigan ko'zgu bo'lib xizmat qiladi. Bu shuni anglatadiki, biz boshqalarning o'zimizni idrok etishini bilish uchun ularning sharhlariga javoban harakat qilishga moyilmiz.

O'z-o'zini identifikatsiya qilish nazariyasi

O'z-o'zini identifikatsiya qilish nazariyasi odamlarning o'zlarini guruhga nisbatan qanday qarashlarini tushuntiradi. U odamlarning nima uchun va qachon ma'lum bir guruh bilan tanishishini aniqlashga intiladi. Nima uchun ular guruhlarining me'yorlariga ko'ra o'zini tutishni tanlaydilar va boshqa guruhdagi odamlar bilan uchrashganda o'zlarini qanday tutishadi? O'z-o'zini identifikatsiya qilish nazariyasi orqali odamlar boshqalarni toifalarga ajratadilar va ularni toifalarga kiritadilar (Meyers, 2009, 357-bet). Masalan, liberallar, respublikachilar, nasroniylar, musulmonlar va boshqalar, bu kabi toifalar inson haqida nima deb o'ylashini aytish usulidir. Bu nazariya orqali kishi ma'lum bir guruh bilan identifikatsiyalanadi, bu esa tegishlilik tuyg'usiga olib keladi. Guruhga mansub odamlar o'zlarini yuqori baholaydilar, chunki ular guruh taqdim etgan qulaylik va ishonchni his qilishadi. Bundan tashqari, odam guruh a'zolarining erishgan yutuqlaridan zavqlanishi va o'xshashligi tufayli o'zini juda yaxshi his qilishi mumkin ((Smith & Mackie, 2000, p.204; Suls, Martin & Wheeler, 2002, p. 159). Aksincha, guruhga mansub bo'lish ham salbiy ta'sir ko'rsatadi. Bu ko'pincha biz o'z guruhlarimizni boshqalarga ko'ra afzal ko'rganimiz uchun shunday bo'ladi. Guruh ichidagi odamlar ko'pincha turli guruhlar yoki tashqari guruhlarini yoqtirmaydilar. Yoqtirmaslik noto'g'ri fikr va qarashlardan boshlanishi mumkin. Guruhlarning bu salbiy ta'siri Germaniyada fashistlar tomonidan yahudiylarning yo'q qilinishi paytida yaqqol namoyon bo'ldi.

Axborot tuyg'usiga qo'shimcha ravishda, bir guruhdagi odamlar o'zlarini turli guruhlar bilan solishtiradilar. Odamlar ko'pincha o'z guruhlariga nisbatan noto'g'ri munosabatda bo'lishadi. Zamonaviy jamiyatda yoshlar o'zlarini gotlar kabi ijtimoiy guruhlariga ko'ra belgilaydilar. Shunisi ham qiziqki, inson o'zini ajoyib deb bilgan

odamni uchratganda, ular shaxsiyat va fe'l-atvorda etishmayotgan odam bilan uchrashganda, o'zini past va yuqori baholaydi. Guruhdagi odamlar o'ziga xos bo'lishni yaxshi ko'radilar va shuning uchun ularni ajralib turadigan va boshqa guruhlariga nisbatan ijobiy baholanadigan narsalar bilan faxrlanadilar (Festinger, 1954, 117-135-betlar).

Ijtimoiy taqqoslashning ikki turi mavjud - yuqoriga va pastga ijtimoiy taqqoslash. Yuqoriga qarab ijtimoiy taqqoslashda shaxs o'zini ijtimoiy jihatdan ustun yoki undan yuqori deb hisoblangan odamlar bilan taqqoslaganda sodir bo'ladi. Odamlar ataylab o'zlarini bunday odamlar bilan solishtirishadi, shuning uchun o'z tushunchalarini yaxshilaydi. Ular o'zlarini shunday guruhning bir qismi ekanligiga ishonishadi va buni ular va elita o'rtasidagi o'xshashliklarni ko'rsatish uchun qilishadi (Suls va boshqalar, 2002, 160-bet). Boshqa tomondan, pastga qarab ijtimoiy taqqoslash yuqoriga qarab ijtimoiy taqqoslashga qarama-qarshidir, chunki bunda odamlar o'zlarini o'zlaridan ko'ra ko'proq muammo yoki vaziyatda bo'lgan odamlar bilan solishtirishadi. Inson baxtsiz vaziyatlarga tushib qolganda ushbu himoya mexanizmidan foydalanadi. Biror kishi boshqalarning muammolariga qaraydi va uning muammolari kamroq ekanligi haqida xulosa qiladi va shuning uchun tabassum qilish uchun sabab bo'lishi mumkin. Misol uchun, bir qulog'ida eshitish qobiliyatini yo'qotgan odam o'zini ikkala qulog'ini ham yo'qotgandan ko'ra yaxshiroq his qiladi (Suls va boshqalar, 2002, 162-bet).

Ijtimoiy almashinuv nazariyasi

Ijtimoiy almashinuv nazariyasi barqarorlik va ijtimoiy o'zgarishlar guruhlar yoki munosabatlar o'rtasidagi almashinuvni muhokama qilish uchun qanday ishlatilishini tushuntiradi. Nazariya shuni ko'rsatadiki, odamlar munosabatlarni shakllantirish uchun ular biznesdagi odamlar kabi birinchi navbatda foyda-xarajat tahlilini amalga oshiradilar. Ular ma'lum munosabatlarda mavjud bo'lgan muqobillarni ko'rib chiqadilar. Nazariya ratsional tanlov nazariyasi bilan bog'liq bo'lib, u insonning tanlov qilishda ratsionallikdan qanday foydalanishini tushuntiradi. Shuning uchun, inson har qanday harakatni amalga oshirishdan oldin xarajatlarni tahlil qiladi. Bu

shuni anglatadiki, insonning barcha xatti-harakatlari yaxshi yoki yomon bo'lishidan qat'i nazar, fikrlash tufaylidir. Aksariyat hollarda inson o'zi afzal ko'rgan harakatni afzal ko'rish orqali tanlaydi. Bu nazariya jamiyatlardagi xatti-harakatlarning namunalarini tushuntirish uchun ishlatilishi mumkin, chunki u odamlarning o'z foydalarini oshirish va xarajatlarni kamaytirish uchun qilgan tanlovlarini aks ettiradi (Hindess, 1988, 20-bet).

Insonning ko'p ehtiyojlari va istaklari bor va ularni bajarish yoki bajarish mumkin emas. Bu odamdan ma'lum bir harakat to'g'risida mavjud bo'lgan ma'lumotlarga ko'ra berilgan cheklovlar doirasida harakat qilishni talab qiladi. Shunday qilib, odam "qasddan strategiyalar" bilan shug'ullanadi. Bu nazariya shuni ko'rsatadiki, inson xatti-harakati jazo va mukofotlar bilan shakllanadi. Odamlar mukofot oladigan narsalarni qiladilar va jazoga olib keladigan har qanday narsadan qochishadi. Shunday qilib, tashqi omillar yordamida inson xatti-harakatlarini o'rganish mumkin. Bu mulohaza BF Skinnerning bixeviorizm nazariyasiga asoslanadi, unda u hayvonlarning xatti-harakatlarini o'rganish uchun konditsionerlardan foydalangan. Ammo shuni ta'kidlash kerakki, insonning xatti-harakati turli maqsadlar bilan belgilanadi. Guruh ichidagi o'zaro ta'sir, shaxslarning o'zaro mustahkamlanishi mavjud, bu ma'lum bir ijtimoiy o'zaro ta'sirdagi bir a'zoning xatti-harakati boshqa shaxsga foyda keltiradi yoki jazolaydi. Bu boshqa odamning xatti-harakatlarini kuchaytiradigan xatti-harakatlarning bir turiga olib kelishi mumkin. Bu odamlarning o'zaro munosabatlarida rozilik juda muhimdir. Buning sababi, bu insonning asosiy maqsadi. Shunday qilib, tasdiqlangan xatti-harakatlar mustahkamlanadi va aksincha. Misol uchun, agar bola tovoqdagi hamma ovqatni yesa va ota-onasi uni maqtasa va ehtimol unga qarsak chalsa, u ma'qullashni davom ettirish uchun xuddi shunday xatti-harakatini davom ettirishi mumkin. Biroq, bir vaqtning o'zida u rozilikni boshqa mukofotlamasligi mumkin va uni boshqa xatti-harakatlar orqali olishga harakat qilishi mumkin. Ushbu misol mukofotning foydali yoki qimmatli ekanligini ko'rsatadi. Agar inson mukofotning yuqori foydaga ega

ekanligini his qilsa, uni bajarishda davom etadi, ammo foyda kamayganda, xatti-harakatlar butunlay to'xtashi mumkin (Hindess, 1988, 57-67).

Homansning ta'kidlashicha, " har ikkala tomon ham foyda keltirmaguncha hech qanday almashinuv davom etmaydi" (1961, 61-bet). Bu shuni anglatadiki, odamlar faqat foydali bo'lsa, o'zaro ta'sirda qoladilar. O'zaro aloqada katta xarajat yoki yo'qotishni boshdan kechirgan odam chekinish istagini his qiladi. Bu shuni anglatadiki, o'zaro aloqalar davom etishi uchun shaxslar o'zaro daromadlilikka ega bo'lishi kerak. Buning sababi shundaki, ijtimoiy o'zaro ta'sirlar ishtirokchilari ataylab foyda keltiradigan o'zaro ta'sirlarni qidiradilar va shuning uchun o'zaro ta'sir barqaror bo'lishi uchun ishtirokchilar foyda olishlari kerak. Biror o'zaro ta'sirda yo'qotishni boshdan kechirganda, kimdir foyda keltirishi mumkin bo'lgan o'zaro ta'sirlarni izlashga ketadi. Bu nikoh, munosabatlar, biznes bitimlari va boshqalar kabi o'zaro munosabatlarda ko'rinadi. O'zaro munosabatlarda yo'qotishni his qilgan sherik, albatta, ketadi. Buni siyosiy stsenariyda ham ko'rish mumkin. Odamlar ko'pincha o'zlarini eng yaxshi manfaatlariga xizmat qiladigan siyosiy aloqalarga moslashtiradilar va bu aloqalar bu maqsadga xizmat qilishni to'xtatgandan so'ng, ular tark etiladi va yangilari qidiriladi. Bu xalqlar bo'ylab kesishadi va o'zaro manfaatlilik asosida davlatlar o'rtasida o'zaro munosabatlar shakllanadi. Agar biror millat o'zining muayyan millat bilan aloqasi uning manfaatiga xizmat qilmasligini his qilsa, aloqalar uziladi. Bizning ittifoqchimiz va dushmanimiz borligining sababi shu.

Ijtimoiy munosabatlarda hokimiyat katta rol o'ynaydi. Buning sababi shundaki, odamlar o'zaro ta'sirlarga teng bo'lmagan resurslarni jalb qiladilar va o'zaro ta'sirlarning natijasi shu sababli ishtirok etuvchi tomonlarning nisbiy kuchiga bog'liq bo'ladi. Quvvatga ega bo'lgan ishtirokchi kamroq kuchga ega bo'lgan qaram ishtirokchiga qaraganda yuqoriroq savdolashish qobiliyatiga ega. Bog'liqlik darajasi boshqa alternativlarning mavjudligi bilan belgilanadi. Agar biror kishi maqsadga erisha olmasa, ular boshqa yo'lni izlaydilar, hatto ular ekspluatatsiya qilinsa ham, bu o'zaro ta'sirda qoladilar. Misol uchun, turmush qurgan ayol, moddiy yordami butunlay eriga bog'liq bo'lsa ham, undan oladigan foyda beparvo bo'lsa ham, bu

munosabatlarni davom ettiradi. U uyidagi narsalarni o'zgartira olmasligi mumkin, chunki u kuchga ega emas va erining xatti-harakatlariga chidashi kerak. Agar u eriga qarshi bo'lsa, u moddiy yordamni to'xtatib, uni jazolashi mumkin. Yana bir misol, iqtisodiy o'zaro munosabatlarda. Agar etkazib beruvchi monopoliyaga ega bo'lsa, ular undan yuqori narxlarni talab qilish uchun foydalanadilar va iste'molchilar bu haqda hech narsa qila olmaydi. Ular tovar yoki xizmatni o'ta yuqori narxlarda sotib olishlari kerak bo'ladi.

Xulosa

Ijtimoiy psixologiya nazariyalari insonning jamiyatdagi xatti-harakatlari va o'zaro ta'sirini tushuntiradi. Ushbu nazariya orqali inson xatti-harakatlarini tushuntirish mumkin bo'lib, bu odamlarni yaxshiroq tushunishga olib keladi. Bu tushunish juda muhim, chunki u odamlarga o'z xatti-harakatlarini tushunishga imkon beradi va ularga xatti-harakatlarini yaxshiroq o'zgartirish uchun vositalarni beradi.

Nazariyalar foydalidir, chunki ular jamiyatdagi odamlarga inson xatti-harakatlarini tushunish orqali bir-birlarini tushunishlariga yordam beradi, bu esa jamiyatda bag'rikenglikka olib kelishi mumkin. Bu odamlarning turli xil xatti-harakatlari haqidagi bilimlarni kengaytirish orqali tarafkashlikni bartaraf etishga yordam beradi.

Nazariyalar informatsiondir va inson xatti-harakatlariga qanday ta'sir qilishini ochib beradi. Jamiyatdagi odamlar har doim ham ba'zi vaziyatlarda nima qilish kerakligini bilishmaydi. Bunday hollarda ular boshqalarning xulq-atvorini ko'rib chiqadilar va bu xatti-harakatni baholash orqali o'zini qanday tutish kerakligi haqida tushunchaga ega bo'ladilar va kuzatish orqali olgan bilimlari asosida qanday harakat qilishni tanlashadi.

Jamiyatdagi xatti-harakatlarni mukofotlash va jazolash orqali tartib ta'minlanadi. Odamlar ko'pincha mukofotlanadigan tarzda o'zini tutishni tanlashadi. Bu xuddi shunday yo'l tutish uchun mukofotlangan boshqa odamlarning ta'siriga bog'liq bo'lishi mumkin. Shunday qilib, mukofotlanadigan harakatlarni amalga oshirgan odamlar jamiyatdagi boshqalarga o'rnak bo'lishadi. Boshqa tomondan, jazo

yomon xatti-harakatlarning oldini olishga xizmat qiladi. Biror kishi keyingi safar jazoga olib keladigan harakatni qilsa, u jazolanmaslik uchun hamma narsani qiladi va shu tarzda to'g'ri ish qilishga harakat qiladi. Ijtimoiy psixologiya nazariyalari dinamik va inson xatti-harakati ham shunday.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

Festinger, L., (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.

Heath, A., (1976). *Rational Choice and Social Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hindess, B., (1988). *Choice, Rationality and Social Theory*. London: Unwin Hyman.

Homans, G., (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms*. London: Routledge.

Meyers, G.D., (2009). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.

Smith, R., & Mackie, D., (2000). *Social psychology*. Philadelphia: Psychology Press.

Suls, J., Martin, R., & Wheeler, L., (2002). Social Comparison: Why, with whom and with what effect? *Current Directions in Psychological Science*, 11(5), 159-163.