FAN VA TA'LIM YANGILIKLARI
ILMIY-METODIK JURNAL
ISSN 3093-8694 ◆ saen.uz
2026-yil
11-son

UDK: 159.9:334.7 (575.1)

Xalimova Mashraboy Vaxidovna,
Andijon davlat pedagogika instituti "Pedagogika va psixologiya" kafedrasi mudiri,
psixologiya fanlari doktori, professor

O'ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA SHAXSLARARO MUNOSABATLARNING PSIXOLOGIK OMILLARI

Annotatsiya. Mazkur maqolada O'zbekistonda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishida shaxslararo munosabatlarning o'rni va ularning psixologik xususiyatlari nazariy jihatdan tahlil qilingan. Tadbirkorlik munosabatlarining shakllanishi, biznes jarayonida ijtimoiy-psixologik omillarning namoyon bo'lishi, o'zaro ishonch, muloqot madaniyati, mas'uliyat, hamkorlik va murosaga kelish ko'nikmalarining ahamiyati yoritilgan. Shuningdek, tadbirkor shaxsining individual-psixologik xususiyatlari, motivatsiyasi, tavakkalchilikka munosabati hamda boshqaruv faoliyatida shaxslararo munosabatlardan samarali foydalanish imkoniyatlari ilmiy qarashlar asosida tahlil etilgan. Tadbirkorlik faoliyatining samaradorligini oshirishda psixologik bilimlar va kommunikativ kompetensiyalarning ahamiyati asoslab berilgan.

Kalit so'zlar: tadbirkorlik, shaxslararo munosabatlar, ijtimoiy-psixologik omillar, biznes, muloqot, motivatsiya, o'zaro ishonch, hamkorlik, tadbirkor shaxsi, qadriyatlar, individuallik, kommunikativ kompetensiya.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Аннотация. В статье теоретически анализируются роль межличностных отношений и их психологические особенности в развитии предпринимательской деятельности в Узбекистане. Рассматриваются процессы формирования предпринимательских отношений, проявление социально-психологических факторов в деловой среде, а также значение взаимного доверия, культуры общения, ответственности, сотрудничества и навыков достижения компромисса. Особое внимание уделяется индивидуально-психологическим особенностям личности предпринимателя, его мотивации, отношению к риску и возможностям эффективного использования межличностных отношений в управленческой деятельности. На основе научных подходов обосновывается значение психологических знаний и коммуникативных компетенций для повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, межличностные отношения, социально-психологические факторы, бизнес, общение, мотивация, взаимное доверие, сотрудничество, личность предпринимателя, ценности, индивидуальность, коммуникативная компетентность.

PSYCHOLOGICAL FACTORS OF INTERPERSONAL RELATIONSHIPS IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UZBEKISTAN

Abstract. This article provides a theoretical analysis of the role of interpersonal relationships and their psychological characteristics in the development of entrepreneurial activity in Uzbekistan. It examines the formation of business relationships, the manifestation of socio-psychological factors in the business environment, and the importance

of mutual trust, communication culture, responsibility, cooperation, and compromise-building skills. Particular attention is paid to the individual psychological characteristics of entrepreneurs, their motivation, attitudes towards risk, and the effective use of interpersonal relationships in management activities. The significance of psychological knowledge and communicative competencies in improving the effectiveness of entrepreneurial activity is substantiated through established theoretical approaches.

Keywords: entrepreneurship, interpersonal relationships, socio-psychological factors, business, communication, motivation, mutual trust, cooperation, entrepreneurial personality, values, individuality, communicative competence.

KIRISH

Bugungi globallashuv va iqtisodiy integratsiya sharoitida tadbirkorlik mamlakat iqtisodiyotining barqaror rivojlanishini ta’minlovchi muhim omillardan biri hisoblanadi. Xususan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi yangi ish o‘rinlarini yaratish, aholi bandligini ta’minlash, raqobat muhitini shakllantirish hamda iqtisodiy faollikni oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Shu bilan birga, tadbirkorlik faoliyatining muvaffaqiyati faqat moliyaviy imkoniyatlar, moddiy resurslar yoki ishlab chiqarish salohiyati bilan belgilanmaydi. Unda inson omili, shaxslararo munosabatlar, samarali muloqot va psixologik muvofiqlik ham alohida o‘rin tutadi.

Tadbirkorlik faoliyati mazmunan iqtisodiy munosabatlar bilan bir qatorda murakkab ijtimoiy-psixologik jarayonlarni ham qamrab oladi. Tadbirkor o‘z faoliyati davomida xodimlar, hamkorlar, mijozlar, yetkazib beruvchilar, davlat tashkilotlari va boshqa ijtimoiy subyektlar bilan muntazam munosabatga kirishadi. Ushbu munosabatlarning qay darajada samarali tashkil etilishi biznes faoliyatining natijalariga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Ayniqsa, o‘zaro ishonch, mas’uliyat, muomala madaniyati, hissiy barqarorlik va nizolarni konstruktiv hal qilish qobiliyati tadbirkorlik muhitining sog‘lom shakllanishida muhim psixologik omillar hisoblanadi.

Tadbirkorlik faoliyatida shaxslararo munosabatlarni o‘rganishning dolzarbligi shundaki, bozor iqtisodiyoti sharoitida insonlar o‘rtasidagi hamkorlik va o‘zaro manfaatdorlik biznesning barqarorligini ta’minlovchi asosiy shartlardan biriga aylanmoqda. Shu sababli tadbirkor shaxsining psixologik xususiyatlari, uning muloqotga kirishish qobiliyati, motivatsiyasi va ijtimoiy muhitga moslashuvchanligini o‘rganish nazariy hamda amaliy jihatdan muhimdir.

Mazkur maqolaning asosiy maqsadi O‘zbekistonda tadbirkorlik faoliyatida shaxslararo munosabatlarning psixologik mohiyatini ochib berish, tadbirkor shaxsining individual-psixologik xususiyatlarini tahlil qilish hamda samarali biznes munosabatlarini shakllantirishga xizmat qiluvchi omillarni ilmiy jihatdan yoritishdan iborat.

MAVZU BO‘YICHA ADABIYOTLAR TAHLILI

Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy va psixologik mohiyatini o‘rganish uzoq tarixiy taraqqiyot jarayoniga ega. Tadbirkorlik tushunchasi turli davrlarda turlicha talqin etilgan bo‘lib, dastlab u savdo-sotiq, hunarmandchilik va iqtisodiy faoliyat bilan bog‘liq holda izohlangan. Keyinchalik esa tadbirkorlik mustaqil iqtisodiy faoliyat turi, shuningdek, muayyan psixologik xususiyatlarga ega bo‘lgan shaxs faoliyati sifatida o‘rganila boshladi.

R. Kantillon tadbirkorlik nazariyasining dastlabki ilmiy asoslarini ishlab chiqqan olimlardan biri hisoblanadi. U tadbirkorni noaniqlik sharoitida faoliyat yuritadigan, iqtisodiy tavakkalchilikni o‘z zimmasiga oladigan va ishlab chiqarish jarayonini tashkil etuvchi shaxs sifatida tavsiflagan. Mazkur yondashuv tadbirkorlik faoliyatining muhim xususiyatlaridan biri bo‘lgan tavakkalchilik va noaniqlik masalalarini ilmiy jihatdan anglashga zamin yaratgan.

J. Shumpeter tadbirkorlikni innovatsion faoliyat bilan bog‘lab, tadbirkorni iqtisodiy taraqqiyotning muhim harakatlantiruvchi kuchi sifatida baholagan. Uning fikricha, tadbirkor yangi mahsulotlar, texnologiyalar, ishlab chiqarish usullari va boshqaruv shakllarini joriy etish orqali iqtisodiy rivojlanishga hissa qo‘shadi. Shumpeterning innovatsion tadbirkorlik haqidagi qarashlari tadbirkor shaxsining ijodkorlik, tashabbuskorlik va yangilikka intilish kabi psixologik sifatlarini o‘rganishda muhim nazariy asos bo‘lib xizmat qiladi.

D. MakKlelland tadbirkorlik faoliyatining motivatsion jihatlarini o‘rgangan. Olimning tadqiqotlarida muvaffaqiyatga erishish ehtiyoji, maqsadga intilish, mustaqillik va mas’uliyat kabi xususiyatlarning inson faoliyatidagi o‘rni alohida ta’kidlanadi. Uning fikricha, yutuqqa erishish motivatsiyasi tadbirkorlik faoliyatining muhim psixologik omillaridan biridir. Bu yondashuv tadbirkor shaxsining ichki motivlari va faoliyat samaradorligi o‘rtasidagi bog‘liqlikni tushuntirish imkonini beradi.

P. Druker tadbirkorlikni mavjud imkoniyatlarni aniqlash va ulardan samarali foydalanishga yo‘naltirilgan faoliyat sifatida talqin etadi. Uning qarashlarida yangilikka intilish, tashabbuskorlik va boshqaruv qarorlarini oqilona qabul qilish tadbirkorlik faoliyatining asosiy shartlari sifatida namoyon bo‘ladi.

R. Xizrich va M. Piters tadbirkorlik faoliyatining shakllanishi hamda rivojlanishiga ta’sir etuvchi omillarni tahlil qilib, tadbirkorlik qobiliyatining rivojlanishida ijtimoiy muhit va shaxsiy tajribaning ahamiyatiga e’tibor qaratganlar. Ularning qarashlari tadbirkorlik sifatlarini faqat tug‘ma xususiyatlar bilan izohlash mumkin emasligini, balki ular muayyan ijtimoiy tajriba va faoliyat jarayonida ham shakllanishini anglashga yordam beradi.

Mahalliy va rus tilidagi ilmiy adabiyotlarda ham tadbirkorlik psixologiyasi, boshqaruv munosabatlari, motivatsiya va shaxslararo muloqot masalalari keng yoritilgan. Jumladan, I.G. Akperov va J.V. Maslikova tadbirkorlik faoliyatining psixologik jihatlarini, E.K. Zavyalova va S.T. Posoxova tadbirkor shaxsining

psixologik xususiyatlarini, E.P. Ilyin esa motivatsiya va motivlarning inson faoliyatidagi o‘rnini tadqiq etgan.

A.V. Karpovning boshqaruv psixologiyasiga oid qarashlari rahbar va xodimlar o‘rtasidagi munosabatlar, boshqaruv qarorlari hamda tashkilotdagi psixologik muhitni o‘rganishda muhim ahamiyatga ega. Mazkur ilmiy qarashlar tadbirkorlik faoliyatini faqat iqtisodiy jarayon sifatida emas, balki insonlarning o‘zaro munosabatlari, qadriyatlari va individual xususiyatlari bilan chambarchas bog‘liq ijtimoiy-psixologik hodisa sifatida baholash imkonini beradi.

Umuman olganda, mavjud ilmiy adabiyotlar tahlili tadbirkorlik faoliyatining muvaffaqiyatida iqtisodiy omillar bilan bir qatorda shaxsning psixologik xususiyatlari, motivatsiyasi, kommunikativ qobiliyati va ijtimoiy munosabatlarni tashkil etish ko‘nikmalari muhim o‘rin tutishini ko‘rsatadi.

METODOLOGIYA

Mazkur maqolani tayyorlashda tadbirkorlik faoliyati va shaxslararo munosabatlarning psixologik xususiyatlarini o‘rganishga yo‘naltirilgan nazariy-tahliliy yondashuvdan foydalanildi. Tadqiqot metodologiyasining asosini tizimli yondashuv, qiyosiy tahlil, ilmiy manbalarni o‘rganish, umumlashtirish va nazariy xulosalar chiqarish metodlari tashkil etdi.

Tadqiqot jarayonida tadbirkorlik psixologiyasiga oid xorijiy va rus tilidagi ilmiy adabiyotlarda ilgari surilgan nazariy qarashlar o‘zaro taqqoslandi. Xususan, R. Kantillon, J. Shumpeter, D. MakKlelland, P. Druker, R. Xizrich va M. Pitersning tadbirkorlik faoliyati haqidagi qarashlari o‘rganildi. Shuningdek, shaxslararo munosabatlar, motivatsiya, kommunikativ kompetensiya, tavakkalchilik va boshqaruv psixologiyasiga oid ilmiy yondashuvlar tahlil qilindi.

Tadqiqotning metodologik asosida tadbirkor shaxsini faoliyat subyekti sifatida o‘rganish bilan birga, uning ijtimoiy muhit bilan o‘zaro munosabatlarini yaxlit tizim sifatida baholash tamoyili yotadi. Shu asosda tadbirkorlik faoliyatining samaradorligiga ta’sir etuvchi individual-psixologik va ijtimoiy-psixologik omillar o‘zaro bog‘liqlikda ko‘rib chiqildi.

Mazkur ish nazariy-tahliliy xususiyatga ega bo‘lib, unda alohida empirik tajriba yoki statistik so‘rov natijalari keltirilmagan. Shu sababli olingan xulosalar o‘rganilgan ilmiy manbalar va nazariy umumlashtirishlarga asoslanadi.

NATIJALAR

Tadqiqot doirasida olib borilgan nazariy tahlillar tadbirkorlik faoliyatida shaxslararo munosabatlarning bir necha muhim psixologik omillar bilan belgilanib borishini ko‘rsatdi. Ular, avvalo, tadbirkorning individual xususiyatlari, muloqot madaniyati, motivatsiyasi, ijtimoiy mas’uliyati va hamkorlikka tayyorligi bilan bog‘liqdir.

Birinchidan, tadbirkorlik munosabatlarida o‘zaro ishonch muhim psixologik omil hisoblanadi. Tadbirkor hamkorlari, xodimlari va mijozlari bilan ishonchli

munosabat o‘rnata olgan taqdirdagina uzoq muddatli hamkorlikni yo‘lga qo‘yishi mumkin. Ishonchning mavjudligi o‘zaro majburiyatlarni bajarish, kelishuvlarga rioya qilish va nizoli vaziyatlarning oldini olishga xizmat qiladi.

Ikkinchidan, samarali muloqot tadbirkorlik faoliyatining ajralmas tarkibiy qismidir. Tadbirkor o‘z fikrini aniq ifodalashi, suhbatdoshini tinglay olishi, uning manfaat va ehtiyojlarini tushunishi hamda muayyan vaziyatga mos muloqot uslubini tanlay bilishi lozim. Bunday qobiliyatlar muzokaralar olib borish, shartnomalar tuzish, jamoani boshqarish va mijozlar bilan munosabatlarni mustahkamlashda muhim ahamiyatga ega.

Uchinchidan, tadbirkorning motivatsion sohasi uning faoliyatidagi barqarorlik va natijadorlikni belgilovchi omillardan biridir. Muvaffaqiyatga erishish ehtiyoji, mustaqillikka intilish, tashabbuskorlik, mas’uliyat va o‘z imkoniyatlariga ishonch tadbirkorlik faoliyatida muhim psixologik xususiyatlar sifatida namoyon bo‘ladi. D. MakKlellandning yutuqqa erishish motivatsiyasi haqidagi qarashlari ushbu holatni nazariy jihatdan izohlash imkonini beradi.

To‘rtinchidan, tadbirkorlik faoliyatida hissiy barqarorlik va nizolarni boshqarish qobiliyati alohida ahamiyat kasb etadi. Biznes jarayonida manfaatlar to‘qnashuvi, fikrlar xilma-xilligi va kutilmagan vaziyatlarning yuzaga kelishi tabiiy holatdir. Bunday sharoitda tadbirkorning hissiyotlarini boshqara olishi, muammoni xolis baholashi va tomonlar manfaatini hisobga olgan holda qaror qabul qilishi ijobiy psixologik muhitni saqlashga yordam beradi.

Beshinchidan, tadbirkorlik munosabatlarida individual qadriyatlar va ijtimoiy mas’uliyatning o‘rni muhimdir. Tadbirkorning halollik, adolat, mas’uliyat va o‘zaro hurmat kabi qadriyatlarga amal qilishi uning ishbilarmonlik obro‘sini shakllantiradi. Ayniqsa, O‘zbekiston sharoitida mahalla, oila, qarindoshlik va hamkorlik munosabatlarining ijtimoiy hayotdagi o‘rni tadbirkorlik aloqalarining shakllanishiga ham ma’lum darajada ta’sir ko‘rsatadi.

Shunday qilib, nazariy tahlil natijasida tadbirkorlik faoliyatidagi shaxslararo munosabatlar o‘zaro ishonch, kommunikativ kompetensiya, motivatsiya, hissiy barqarorlik, mas’uliyat va qadriyatlar tizimining o‘zaro uyg‘unligi asosida shakllanishi aniqlandi.

MUHOKAMA

Tadbirkorlik faoliyatini psixologik nuqtayi nazardan o‘rganish shuni ko‘rsatadiki, biznes jarayonlarining samaradorligi ko‘p jihatdan insonlar o‘rtasidagi munosabatlarning qanday tashkil etilganiga bog‘liq. Tadbirkor nafaqat iqtisodiy resurslarni boshqaruvchi, balki turli manfaat va qarashlarga ega insonlarni umumiy maqsad sari birlashtiruvchi faoliyat subyekti hamdir. Shu sababli uning kasbiy salohiyatini baholashda iqtisodiy bilimlar bilan bir qatorda psixologik va kommunikativ kompetensiyalarni ham hisobga olish zarur.

Tadbirkorlik faoliyatini o‘rganishda A.V. Boyarintseva tomonidan ajratilgan obyektga yo‘naltirilgan va subyektga yo‘naltirilgan yondashuvlar alohida nazariy

ahamiyatga ega. Obyektga yo‘naltirilgan yondashuvda tadbirkorlik faoliyatining mazmuni, vazifalari, tavakkalchilik, innovatsiya va boshqaruv kabi jihatlar asosiy o‘ringa qo‘yiladi. Subyektga yo‘naltirilgan yondashuv esa tadbirkorning shaxsiy xususiyatlari, qadriyatlari, hayotiy qarashlari va motivatsiyasini o‘rganishga qaratiladi.

Mazkur yondashuvlarni o‘zaro to‘ldiruvchi ilmiy qarashlar sifatida baholash mumkin. Chunki tadbirkorlik faoliyatining ob’ektiv shart-sharoitlarini shaxsning psixologik xususiyatlaridan ajratgan holda o‘rganish uning mohiyatini to‘liq ochib bera olmaydi. Ayni paytda tadbirkorning shaxsiy sifatlari ham faoliyat muhiti, ijtimoiy talablar va iqtisodiy sharoitlar ta’sirida namoyon bo‘ladi.

O‘zbekistonda tadbirkorlik munosabatlarining rivojlanishida milliy qadriyatlar, o‘zaro hurmat, kattalarga ehtirom, jamoaviylik va hamkorlikka intilish kabi ijtimoiy omillar ham muhim o‘rin egallaydi. Biroq zamonaviy biznes munosabatlarida an’anaviy muloqot shakllari bilan bir qatorda kasbiy etika, huquqiy savodxonlik, shaffoflik va o‘zaro manfaatdorlik tamoyillariga ham amal qilish talab etiladi.

Shuningdek, tadbirkorlik muhitida rahbar va xodimlar o‘rtasidagi munosabatlarning psixologik jihatdan to‘g‘ri tashkil etilishi mehnat unumdorligi va jamoaning faoliyatga bo‘lgan munosabatiga ta’sir ko‘rsatadi. Xodimlarning fikrini tinglash, ularning tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlash, mehnatini munosib baholash va sog‘lom psixologik muhit yaratish tadbirkorlik subyektining barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi.

Shu nuqtayi nazardan, tadbirkorlar uchun psixologik bilimlarni rivojlantirish, muloqot madaniyatini takomillashtirish, nizolarni boshqarish va muzokara olib borish ko‘nikmalarini shakllantirish muhim vazifalardan biri hisoblanadi. Bu jarayon tadbirkorlik faoliyatining nafaqat iqtisodiy, balki ijtimoiy samaradorligini ham oshirish imkonini beradi.

XULOSA

O‘tkazilgan nazariy tahlillar asosida tadbirkorlik faoliyatida shaxslararo munosabatlar muhim ijtimoiy-psixologik omil ekanligi to‘g‘risida xulosaga kelish mumkin. Tadbirkorlikning samarali rivojlanishi iqtisodiy imkoniyatlar va moddiy resurslar bilan bir qatorda, tadbirkorning shaxsiy fazilatlari, muloqot madaniyati, motivatsiyasi va boshqa insonlar bilan samarali munosabat o‘rnata olish qobiliyatiga ham bog‘liq.

Tadbirkor shaxsining muvaffaqiyatli faoliyat yuritishida o‘zaro ishonch, mas’uliyat, tashabbuskorlik, hissiy barqarorlik, kommunikativ kompetensiya va ijtimoiy moslashuvchanlik muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu xususiyatlar tadbirkorning hamkorlar, xodimlar, mijozlar va boshqa ijtimoiy subyektlar bilan barqaror munosabatlarni shakllantirishiga yordam beradi.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, tadbirkorlik faoliyatida shaxslararo munosabatlarni rivojlantirish uchun quyidagi yo‘nalishlarga e’tibor qaratish maqsadga muvofiq:

tadbirkorlarning psixologik va kommunikativ kompetensiyalarini rivojlantirish;

ishbilarmonlik muloqotida o‘zaro ishonch va hamkorlik tamoyillarini mustahkamlash;

jamoada sog‘lom ijtimoiy-psixologik muhitni shakllantirish;

nizoli vaziyatlarni konstruktiv hal qilish va muzokara olib borish ko‘nikmalarini takomillashtirish;

tadbirkorlik faoliyatida milliy va umuminsoniy qadriyatlar uyg‘unligini ta’minlash;

rahbar va xodimlar o‘rtasida o‘zaro hurmat, mas’uliyat va samarali muloqot madaniyatini rivojlantirish.

Umuman olganda, tadbirkorlik faoliyatida shaxslararo munosabatlarni psixologik jihatdan to‘g‘ri tashkil etish biznesning barqarorligi, jamoaviy hamkorlik va ijtimoiy ishonchni mustahkamlashning muhim shartidir. Shu bois tadbirkorlik subyektlarida psixologik bilimlarni amaliyotga tatbiq etish, tadbirkorlarning shaxsiy va kasbiy kompetensiyalarini rivojlantirishga yo‘naltirilgan chora-tadbirlarni kengaytirish dolzarb vazifalardan biri bo‘lib qoladi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Акперов И. Г., Масликова Ж. В. Психология предпринимательства. — М.: Экономика и статистика, 2003.

2. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. — М.: Прогресс, 1992.

3. Андреева Т. Финансы. Почему уходят лучшие: проблема демотивации персонала // Управление персоналом. — 2004. — № 4 (92).

4. Бакулин С. Конфликт и диалог корпоративных культур // Управление персоналом. — 2004. — № 4 (92).

5. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование. Теория проектирования экспериментов. — Железнодорожный: ТОО НПЦ «Крылья», 1997.

6. Завьялова Е. К., Посохова С. Т. Психология предпринимательства: учебное пособие. — СПб.: Издательство СПбГУ, 2004.

7. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер, 2002.

8. Карпов А. В. Психология менеджмента. — М.: Гардарики, 1999.

9. Коноваленко М. Конфликт: победить или выиграть // Управление персоналом. — 2004. — № 4 (92).

10. Машкин Н. А. История Древнего Рима. — М.: ОГИЗ, 1947.